دانييل فرينجز

المركز القومي للترجمة

علم النفس الاجتماعي

الأسس

ترجمة: راقية جلال الدويك

3358

علم النفس الاجتماعي
الأسس

المركز القومى للترجمة
تأسس فى أكتوبر ٢٠٠٦ تحت إشراف: جابر عصفور
مدير المركز: كرمة سامى

- العدد: 3358
- علم النفس الاجتماعى: الأسس
- دانييل فرينجز
- راقية جلال الدويك
- الطبعة الأولى 2022
- المحرر: محمود عبد الغفار
- التصحيح اللغوى: محمود حنفى، ومبروك يونس

هذه ترجمة كتاب:
Social Psychology: The Basics
By: Daniel Frings
Copyright © 2019 by Daniel Frings
First published 2019 by Routledge
Authorized translation from the English language edition published by Routledge, a member of the Taylor & Francis Group.
The right of Daniel Frings to be identified as author of this work has been asserted by him.
Arabic Translation © 2022 by National Center for Translation. NCT
All Rights Reserved

حقوق الترجمة والنشر بالعربية محفوظة للمركز القومى للترجمة
شارع الجبلاية بالأوبرا- الجزيرة- القاهرة. ت: ٢٧٣٥٤٥٢٤ فاكس: ٢٧٣٥٤٥٥٤
El Gabalaya St. Opera House, El Gezira, Cairo.
E-mail: nctegypt@nctegypt.org Tel: 27354524 Fax: 27354554

علم النفس الاجتماعى

الأســس

تأليـــف: دانييـــل فرينجـــز
ترجمـــة: راقية جلال الدويك

2023

بطاقة الفهرسة
إعداد الهيئة العامة لدار الكتب والوثائق القومية
إدارة الشئون الفنية

فرينجز دانييل

علم النفس الإجتماعى الأسس، تأليف/ دانييل فرينجـــز
ترجمة راقية جلال الدويك ، القاهرة، المركز القومى
للترجمة،٢٠٢٣
٢٧٢ ص، ٢٤سم
١- علم النفس الاجتماعى
(أ) الدويك، راقية جلال (مترجم)
(ب) العنـــوان ٣٤١,٥

رقم الإيداع : ٧٥٧٤ /٢٠٢٣

الترقيم الدولى : 978-977-92-2548-7

طبع بالهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية

تهدف إصدارات المركز القومى للترجمة إلى تقديم الاتجاهات والمذاهب الفكرية المختلفة للقارئ العربى، وتعريفه بها. والأفكار التى تتضمنها هى اجتهادات أصحابها فى ثقافاتهم، ولا تعبر بالضرورة عن رأى المركز.

المحتـــوى

الموضـــــوع

تقديم 9

١- تاريخ مختصر (للغاية) لعلم النفس الاجتماعي 13

الذات والدافعية 39

نظرة عامة على الموضوع 39

٢- فهم الذات 41

٣- الطرق التي نفكر بها 67

العلاقات الاجتماعية 89

٤- الذات والآخرون 91

٥- الذات والجماعات 119

التأثير الاجتماعي 153

٦- المجاراة والطاعة 155

٧- الإقناع 183

٨- علم النفس الاجتماعي في سياقات تطبيقية 203

٩- اتجاهات مستقبلية وموضوعات عامة 229

الخاتمة 237

المراجع 239

الإهـــــداء

أهدي هذا الكتاب إلى لويس وكاثرين وأنابيلا

عرفانا بكل السعادة التي يضفونها على حياتي

وإلى دومينيك ولان

لما منحاني إياه من ثقة وأدوات مكنتني من (محاولة!) تأليف كتاب.

تقـــديم

على امتداد العالم أجمع، يفكر الناس في بعضهم البعض. في أحد المكاتب بدلهي، ينشغل أحد المدراء في إيجاد طريقة لزيادة إنتاجية فريق عمله. في إحدى المتزلجات الجليدية بكندا، تكلف فريقا هوكي نفقات مباراة عودة طال انتظارها. في شقة بلندن، كانت إحدى النساء تأمل في ترك انطباع جيد في مقابلة العمل التي ستجريها في اليوم التالي. وعلى مسافة ليست بالبعيدة، في منزل صغير بأيرلندا الشمالية يشعر أحد الآباء بالقلق على طفلته الوليدة وكيف ستكبر داخل إطار من الصراع الطائفي المتجدد. في الوقت ذاته، في شرق إفريقيا تشير مديرة مبيعات بإصبعها قائلة إن حملتها الأخيرة ستفشل تماما. هؤلاء الأفراد مرتبطون بعدد لا حصر له من الأفراد الآخرين الذين تتصل أفكارهم وأفعالهم مباشرة بأشخاص آخرين بشكل أو آخر.

كما يشير ما ذكر أعلاه، فإن كثيرا من أنشطتنا اليومية إن لم يكن أغلبها يتضمن أشخاصا آخرين. وعلم النفس الاجتماعي هو جسم من الأفكار والأبحاث التي تحاول أن تفهم كيف يفكر الأفراد ويتصرفون داخل هذه السياقات الاجتماعية. بناء على نتائج متنوعة لأساليب تجريبية وغير تجريبية، يحاول كشف جميع أشكال السلوك الاجتماعي وفهمها. هذه المستويات من التحليل متنوعة بشكل متساوٍ، وتتراوح من التفسيرات البيولوجية حول كيفية أداء "المخ الاجتماعي" لوظائفه، إلى نماذج الصراع داخل الجماعات على مقاييس عالمية. يسعي كتابنا هذا إلى جمع ذلك المجال الواسع بطريقة نقدية ويسيرة معا، مستكشفا الجزئيات الأساسية للمجال عبر تسعة فصول مقسمة حسب الموضوعات. هذه الفصول تحيط بمجمل النظرية والبحث المكوِّنة للمجال، والمقسمة إلى ثلاثة موضوعات رئيسية: الذات والدافعية، والعلاقات الاجتماعية، والتأثير الاجتماعي.

قبل أن نبدأ في تناول هذه الموضوعات، نقوم في الفصل الأول "تاريخ مختصر (للغاية) لعلم النفس الاجتماعي" بتوضيح كيف يقوم علم النفس الاجتماعي كمجال بتعريف ذاته، وتحديد السياق الذي تطور عبره تاريخيا. سنستطيع خلال ذلك أن نرى

كيف أنه مجال ثري متنوع نابض، له أثر كبير على المجتمع بطرق عديدة مهمة. ومع ذلك سنرى أيضا أن علم النفس الاجتماعي هو علم "صغير" مازال يتلمس محال خطواته.

يضم الفصلان التاليان موضوع الذات والدافعية. ها نحن سنبدأ رحلتنا بالنظريات والأدلة التي شكلت جسم علم النفس الاجتماعي، من خلال بحث كيفية فهمنا لذواتنا الاجتماعية، وكذلك العمليات ذات الدافعية التي تقود أفكارنا وسلوكنا. أما فصل "فهم الذات" فسيبدأ ببحث نظريات الذات، بما يتضمن التفسيرات ذات المستوى الفردي والجماعي. كما أنه سيتناول تشكيل تقدير الذات وكيفية أدائه الوظيفي، وإلى أي مدى يكون تصرفنا الاجتماعي وسلوكياتنا محكومة أو تلقائية، وكيف تتباين شخصياتنا عبر شبكة الإنترنت وخارجها. انطلاقا من هذه النقطة، سيبحث فصل "الطريقة التي نفكر بها" كيف تتأثر معرفتنا ودافعيتنا بالعوامل الأخرى مثل التنافر المعرفي واللغة والمعرفة الاجتماعية المحددة. كما سيقوم بمناقشة أهمية فهم دور الثقافة في الظواهر النفس اجتماعية.

ننتقل بعد ذلك إلى الموضوع التالي وهو العلاقات الاجتماعية. في هذا الموضوع سنقوم ببحث العلاقات بين الذات والآخرين أفرادا وجماعات. يناقش فصل "الذات والآخرون" المفاهيم الكلاسيكية مثل إدراك الشخص (بما في ذلك تكوين الانطباعات)، والجاذبية بين الشخصية، ونظرية العزو والتحيز، والتواصل غير اللفظي. في فصل "الذات والجماعات" سنبحث تعريفات الجماعات، وكيف تتشكل الجماعات وتتطور وتنحل؛ وكيف تؤثر الهويات الاجتماعية على إدراك الذات؛ وسيكولوجية العلاقات بين الجماعات، بما في ذلك الصور النمطية الثابتة، والوصمة، والرفض، وسيكولوجية التوافق بين الثقافي (التثاقف[1]).

يتناول الموضوع التالي نظرة عن كثب إلى مفهوم "التأثير الاجتماعي"، مستكشفا كيف نكون مستقبلين لمحاولات التأثير الاجتماعي من الآخرين، وفي الوقت نفسه نكون مصادر للتأثير الموجه في العالم الاجتماعي. يغطي فصل "المجاراة

---

(1) acculturation.

والطاعة" الموضوعات الرئيسية في هذه الجزئية، متضمنا المجاراة والطاعة من منظور كلاسيكي، وآخر أكثر معاصرة. سنبحث أيضا متى وكيف يقاوم الأفراد أو الجماعات التأثير الاجتماعي، أو ينقلبون ليه من خلال دراسة تأثير الأقليات. بعد ذلك سيغطي فصل "الإقناع" التراث العلمي لسيكولوجية الإقناع، مناقشا نماذج مثل نموذج يال[1]، ونموذج احتمالية التوسع[2]، واستثارة الخوف و"التأثيرات المرتدة". كما سيتم شرح مبادئ كيالديني الستة للإقناع، ومناهج "الإيعاز" في العلوم السلوكية.

إن علم النفس الاجتماعي هو علم يتم تطبيقه بكثافة بالغة في الطبيعة، ولن تكون أية مراجعة للمجال تامة دون أن نعرِّج على الكيفية التي تم استخدامه بها لتغيير الأشياء في العالم الحقيقي. يهتم الفصل قبل الأخير من الكتاب ("علم النفس الاجتماعي في سياق تطبيقي") بتطبيقات علم النفس في مواقف الحياة اليومية. يبدأ الفصل ببحث "العدوان" من وجهات نظر بيولوجية واجتماعية، من خلال بحث الأسباب، والعملية، والتدخلات. تنتقل المناقشة بعد ذلك إلى السلوك المقابل، من خلال بحث سلوك تقديم المساعدة ولامبالاة المتفرج. نلقي بعد ذلك نظرة على سيكولوجية هيئة المحلفين صانعي القرار، مستكشفين كم العمليات المذكورة في هذا الكتاب التي يمكن تطبيقها لكشف التحيز المنظم في نظام القضاء، وكيف يمكن للمجال المساعدة في معالجة هذه الأمور.

في النهاية، سنقوم بالتركيز على مبحث بازغ في التراث البحثي، وهو علم النفس الاجتماعي للصحة النفسية والجسمانية والرفاه، مستوضحين التطبيق العملي لمفهوم ما يعرف باسم "الشفاء الاجتماعي". مع كل موضوع يعرض، سيتم ترسيم روابط واضحة بين النظريات، والمفاهيم الموضحة مسبقا، والموضوعات محل التناول.

يخاطر الفصل الأخير "اتجاهات مستقبلية وموضوعات عامة" بالتكهن بالعوامل الاجتماعية والتكنولوجية والسياسية التي ستشكل مستقبل المجال، ويقترح موضوعات دراسية يتوقع أن تكون بؤرة تركيز العمل المستقبلي فيه. وأخيرا، سنختتم جولتنا في

---

(1) Yale model

(2) elaboration likelihood model

علم النفس الاجتماعي بمراجعة الموضوعات الرئيسية التي ستظهر من الفصول السابقة، ومحاولة إيجاد العوامل المشتركة القائمة عبر المجال.

في نهاية الكتاب الحالي ستكون لدينا إحاطة جيدة بالنظريات والموضوعات الأساسية في المجال. على امتداد الكتاب سنلتقي بشخصيات عظيمة أسست المجال بماضيه وحاضره، وبعض التكهنات المستقبلية التي ستجعلك "تفكر في كيفية تفكير الأفراد"، وبعض النظريات والأفكار التي غيرت المجتمع حرفيا. سوف نكتسب إلماما علميا بما يجمعنا معا، وبما يدفعنا للتباعد، وكيف يمكننا البدء في صنع تغييرات في أنفسنا.

لكن الآن، دعنا نبدأ بتحديد ماهية علم النفس الاجتماعي فعليا، ونعرف أين (وكيف) كانت بدايته الأولى.

(١)
تاريخ مختصر (للغاية) لعلم النفس الاجتماعي

ما علم النفس الاجتماعي؟

بشكل عام، علم النفس الاجتماعي هو دراسة التفكير والسلوك الإنساني الذي يتضمن أفرادا آخرين بأية صورة. جوردون ألبورت (والذي، كما سنرى، يعد واحدا من "أبطال" علم النفس الاجتماعي) يطرح تعريفا تقليديا دقيقا للمجال على أنه "البحث العلمي حول كيفية تأثر سلوك الأفراد ومشاعرهم وأفكارهم بحضور الآخرين الفعلي أو المتخيل أو الضمني" (انظر: Allport, 1954a, p.5). وعلى الرغم من مرور ٦٠ عاما على هذا التعريف، فإنه قد استطاع الإمساك بعمق المجال ودقائقه بجودة تامة.

تفصيل تعريف ألبورت

دعنا أيها القارئ نتناول هذا التعريف بشيء من التفصيل، ناظرين إلى ماهية التطبيقات التي يقدمها لنا ببساطته الظاهرة، والحدود التي قد ينطوي عليها. رأى ألبورت أن علم النفس الاجتماعي هو "استقصاء علمي". للقيام بهذا الاستقصاء، فهو يرى وجوب توفر إمكانية ملاحظة موضوع الدراسة وقياسه، وإمكانية تحقيق التعميمات بين جمهور دراسة ما والعالم الأوسع، وذلك هو الأمر المهم. في حين أن أغلب التفكير في مجال علم النفس الاجتماعي وبحوثه تستخدم هذا المنهج الإمبريقي (انظر لاحقا)، فإن هذا النوع من التعريف يعد محدِدا بصورة ما. أحد أهم الأحداث التاريخية في المجال ("الأزمة الأولى" انظر لاحقا) يوضح كيف أن المناحي الأخرى غير العلمية مطلوبة لتحقيق الفهم الكامل لخبرات الفرد، ويدعم المزاعم القائلة بأن مثل هذا البحث لا يمكن فعليا تعميمه على أحوال إنسانية عامة.

كذلك حدد ألبورت نطاق البحث داخل المجال بأنه "الأفكار، والمشاعر، والسلوكيات". وهذا أمر مهم، لأنه يبين بوضوح أن السلوك الفعلي ليس هو وحده محل الاهتمام، ولكن العمليات المعرفية (الأفكار) والوجدانية (المشاعر) تكون ذات صلة هي الأخرى، كما يلقي الضوء على بعض التحديات المنهجية التي يواجهها المجال. على سبيل المثال، نحن نستطيع قياس سلوك أحد الأفراد بشكل مباشر، فأنا أستطيع قياس ما إذا كان شخص ما يتبرع لعمل الخير، أو يصيب شخصا آخر بالضيق الشديد نتيجة الإزعاج المستمر له، أو اختار الذهاب معه في موعد. مع ذلك، نحن لا نستطيع اختراق تفكير شخص ما أو مشاعره إلا من خلال سلوك. على سبيل المثال، يمكنني أن أرى ما يعتقده شخص ما في المثلجات (الآيسكريم) من خلال استجابته السلوكية على استخبار للاتجاه، أو معرفة مشاعره تجاه شخص آخر من خلال تعبيرات وجهه. لذا فإن دراسة علم النفس الاجتماعي تعتمد دوما على المقاييس غير المباشرة (على الرغم من أن بعض المناحي، مثل علم النفس العصبي الاجتماعي، والذي سنناقشه لاحقا، قد بدأ في تحدي هذه الحدود).

يُلقي تعريف ألبورت الضوء كذلك على أهمية تأثير عدم النظر إلى البشر باعتبارهم أنظمة مستقلة، بينما هم بالأحرى كائنات بشرية اجتماعية، يرسلون المعلومات الاجتماعية ويتلقونها، ويكونون هم بذاتهم في نفس الوقت مصادر للمعلومات. يقترح التعريف أيضا أن المعلومات الاجتماعية يمكن توليدها من خلال الحضور المادي للأفراد (الواقعي) أو المتخيل (ما الذي سيقوله فلان إذا علم بحدوث هذا السلوك؟) أو الضمني (مثلا، عندما يكون مصدر التأثير الاجتماعي ذا علامات محددة في البيئة مثل الصليب المسيحي، أو المعايير السلوكية التي نشأنا اجتماعيا على ارتباطها به).

من مجمل هذه العناصر كاملة نجد أن ألبورت قد بلور رؤيته الخاصة بعناية، والمكونة من: (أ) كيفية دراسة علم النفس الاجتماعي، و(ب) نطاق الدراسة، و(ج) العمليات التي تسبب السلوك الاجتماعي. هذه هي تركيبة ثالوث القوة الضارب الذي منح تعريفه الانتشار والذيوع الكبيرين، لكن طبيعة منظور التعريف تعني أيضا أن عديدا من مناطق العمل في المجال تقع خارج نطاقه بشكل يدعو للجدل.

إضاءات مهمة: تعريفات علم النفس

إلى أي مدى يصف تعريف ألبورت علم النفس الاجتماعي فعليا؟ بمجرد أن تقرأ هذا الفصل (أو غيره)، لم لا تعود لقراءة هذا الجزء مرة أخرى، وتعيد اختبار فرضيات ألبورت في مواجهة ما تعلمته؟ كيف يمكنك أنت تحسين التعريف؟ ما المزايا والعيوب لرؤية شديدة الضيق (أو شديدة الاتساع) لعلم النفس الاجتماعي؟

١٨٩٠- ١٩٥٠: اتجاهات مبكرة في علم النفس الاجتماعي

ما قبل علم النفس الاجتماعي

رأينا ما هو علم النفس الاجتماعي، لكن من أين انحدر هذا العلم؟ إن محاولة فهم سبب تصرف الأشخاص بالطريقة التي يتصرفون بها ليست أمرا جديدا. في كتابه "السياسة[١]" يشير أرسطو بشيء من الغموض إلى أن "الشخص الذي لا يستطيع أن يحيا حياة مشتركة، أو المكتفي بنفسه إلى الدرجة التي تجعله لا يحتاج إلى المجتمع، وبالتالي لا يندمج فيه، هو إما وحش أو إله" (Aristotle, trans.Jowett, 2000). يشير هذا القول إلى أنه، حتي في روما القديمة، كان الناس يفكرون في أهمية وانتشار التفاعلات بين الشخصية وبين المجموعات. بمزيد من المباشرة، ناقش أفلاطون في عديد من محاوراته أن جزءًا من دور الدولة هو تشكيل السلوك الاجتماعي في صور مقبولة. لتحقيق هذه المطالبات، قام هذان الفيلسوفان بوضع أسس العمل لفكرة أن الأفراد يتشكلون بواسطة التفاعلات الاجتماعية، وأنه ليس هناك شخص يعيش بمعزل حقيقي عن السياق الذي نشأ فيه. كانت الطرق التي يمكن (وربما لا محالة) أن يؤثر بها الأفراد في غيرهم، مصدرا لاهتمام عديد من المفكرين السياسيين الأوائل أيضا. على سبيل المثال، في كتابه "الأمير" ينصح كاتب فينيسيا السياسي مكيافيللي بقواعد القرن السادس عشر للدولة المدنية حول كيفية استخدام كل من التفاعلات بين الشخصية وكذلك العواطف الاجتماعية (مثل الحب والخوف)

---

(١) السياسة: هو أحد أهم كتب الفيلسوف اليوناني أرسطوطاليس. يقع في ثماني مقالات. ترجمة أحمد لطفي السيد.

للسيطرة على الحكم على نطاق قومي. بالمثل، ناقش المخطط الاستراتيجي للحرب صن تزيه كيف أنه يتوجب على القادة الاهتمام بطباع معارضيهم، وتوجيه تأثيرها لصالحهم، في كتابه الذي وضعه في القرن الخامس "فن الحرب". لكن، متى صار مبحث هذه الدراسة "مجالا" قائما بذاته؟

علم النفس الاجتماعي بوصفه مجالاً مستقلاً

بينما قام عديد من الكتاب والمفكرين الآخرين بالكتابة عن موضوعات مشابهة، يمكن نسبة الاعتراف الرسمي ب"علم النفس الاجتماعي" إلى كتاب ويليام فونت القائم على عمله في ليبزج (وزوملائه لازاروس وستينهال) الذين طرحوا فكرة أن علم النفس كعلم، يجب تقسيمه إلى مجالين فرعيين، وهما، علم النفس الفردي (الذي يركز على المعرفة والسلوك على المستوى الفردي) و"Völerpsychologie" (والتي تترجم تقريبا إلى علم النفس "العرقي" أو "الأممي"[1]). هذا الفرع الأخير المستجد من المجال (شرح فونت الذي نشره عام ١٨٥٩ في عشرة مجلدات!) هدف إلى التركيز على الجوانب الاجتماعية للخبرات، مع التأكيد على فهم الأشخاص من خلال تأثيرات اللغة، والميثولوجيا (علم الأساطير)، والنظام الأخلاقي (متضمنا فلسفة التشريع والتنشئة الاجتماعية). كما طرح بقوة مسألة وجوب البعد عن الاقتصار المتزايد على استخدام المناهج التجريبية (وهو موضوع سيكون محل اهتمامنا لاحقا عند التطرق لتطور المجال). في السنوات التالية على بداياته، واجهت حركة هذا الفرع من علم النفس Völerpsychologie نقدا يتعلق بكونها فاسدة منهجيا، وأنها قد تكون أكثر عنصرية بشكل دال فيما يتعلق بهدفها في فهم جميع الجماعات الإنسانية بطرق منمطة. كان دحض هذا النقد الأخير مستحيلا بسبب تأييدات اليمين المتطرف لاستخدامه، على سبيل المثال، الدور الذي لعبه في الروايات العنصرية للحزب النازي الألماني. في الستينيات، اختفى المنهج عمليا من تيار الدراسة. على الرغم من أننا قد ننظر إلى علم

---

(١) هذا هو نص الكلمة كما وردت في الكتاب، والترجمة المطروحة هي ضمن متن الكتاب وليست طرحا من المترجمة.

النفس العرقي Völerpsychologie بكثير من التحفظ، فقد كان مهما على الصعيد التاريخي لسببين، أنه طرح بقوة مسألة معاملة علم النفس الاجتماعي كمجال مستقل بذاته، وكذلك أنه ألقى الضوء على أهمية مناهج البحث المتنوعة. ربما لحسن الحظ، لم يكن فونت وزملاؤه هم فقط من شكلوا المجال، كان للآخرين رؤاهم الخاصة، المختلفة دوما...

١٨٩٠- ١٩٥٠: ميلاد علم النفس الاجتماعي

علم النفس الاجتماعي بوصفه علمًا تجريبيًا

في الوقت الذي كان فيه فونت يطور أفكاره حول علم النفس العرقي غير التجريبي في ليبزج، كان هناك على الجانب الآخر من الأطلنطي عمل منافس يتخذ مسارا مختلفا، بهدف تطوير منحى علم إمبريقي للسلوك الإنساني. على وجه التحديد، كان عالم النفس المُحب لسباق الدراجات "نورمان تريبليت" (Triplett, 1898) يعمل على تحديد كيفية تحسين أوقات ممارسته لسباق الدراجات. أثناء قيامه بذلك كان قد أنهى أيضا مهمة يعدها كثير من المشتغلين بعلم النفس "التجربة" الإمبريقية الصحيحة الأولى في علم النفس". كان عمل تريبليت في هذه الفترة موجها لبحث تأثيرات "التيسير الاجتماعي" (تأثيرات وجود الآخرين على الأداء، وهو الموضوع الذي تناولناه بعمق في الفصل السادس من هذا الكتاب). يوضح تريبليت تفصيلا ملاحظة أن قائد الدراجة قد وصل إلى مستوى سرعة أكبر عندما تنافس مع أفراد آخرين، مقارنة بمستوى سرعته عندما كان يقود الدراجة وهو ينظر إلى ساعة. افترض تريبليت أن ذلك قد حدث لأن وجود الآخرين قد "نشَّط" الأداء. تبع ذلك مباشرة الخطوة المهمة التالية، حيث أخذ الرجل فرضيته هذه، وقام باختبارها في أحوال منضبطة معمليا، وذلك عندما طلب من ٤٠ طفلا أن يقوموا بلف بكَرات الصيد بأقصى سرعة ممكنة لديهم، أثناء وجودهم وحدهم، وأثناء وجودهم في مجموعات ثنائية. لاحظ تريبليت أن كثيرا من المجموعات الثنائية استطاع أفرادها لف البكرات بمعدل أسرع مما فعلوا أثناء عملهم منفردين أمام ساعة، واستنتج أن هذا يشير إلى تحقق التيسير الاجتماعي. من المثير للدهشة أن المعلقين المعاصرين يرون أن تريبليت لم يقدم أي دليل قوي

فعليا على وجود التيسير الاجتماعي على الإطلاق؛ فالعينة التي تم اختبارها أصغر كثيرا من أن تظهر نتائج ذات مصداقية باستخدام مناهج الإحصاء الحديثة، وتصميم الدراسة كان (وهو أمر مفهوم) غير ملائم بما يكفي. على الرغم من ذلك، فإن فكرة أخذ "ظاهرة محل ملاحظة" (زيادة سرعة قيادة الدراجة في حضور الآخرين)، وتطوير "فرضية" (الآخرون ينشطون أداءنا) و"اختبار" هذه الفرضية داخل معمل بشكل مضبوط (جعل الأطفال يلفون البكرات) قد وضع دراسة علم النفس الاجتماعي على مسار تجريبي علمي. كما سنرى لاحقا، ففي الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، اعتبر ذلك بمنزلة أمر عظيم، لكن في الستينيات والسبعينيات عُدَّ تخريبا للمجال.

إضاءات مهمة: من هو نورمان تريبليت؟

ولد في عام ١٨٦١، كان نورمان تريبليت عالم النفس الذي عمل في جامعة الهند. جاءت أكثر شهرته بسبب اختباره للأداء التفصيلي للأفراد، وحدهم، وفي مجموعات. على الرغم من أن الصلاحية العلمية لنتائجه المحددة وقعت تحت طائلة التشكيك في السنوات الأخيرة، فقد كان عمله ذا أثر تجلى في وضع علم النفس الاجتماعي على مسار إمبريقي. إلى جانب بحوثه على التيسير الاجتماعي، نشر تريبليت أيضا بعضا من أقدم الدراسات النفسية حول موضوع السحر، حيث شرح بالتفصيل "سيكولوجية خدع استحضار الأرواح[1]"، وذلك في "المجلة الأمريكية لعلم النفس" في عام ١٩٠٠ (Triplett, 1900).

السلوك الجماعي والموقفية

لم تبقَ دراسة علم النفس الاجتماعي مقتصرة على الأطفال وبكرات الصيد طويلا. في عام ١٨٩٥، نشر لي بون كتابا مؤثرا يبلور تفسيره الخاص باستخدام "العقل الجماعي" للسلوك الجماعي (Le Bon, 1986). سعيا لدحض خلفية من التعبيرات

(1) Psychology of conjuring deception.

ذائعة الانتشار التي تعكس الاستياء الاجتماعي، رأى لي بون أنه عندما يغدو شخص ما "مغمورا" داخل جماعة، فإنه يفقد شعوره بالمسئولية الشخصية، ويطور شعورا جماعيا من القوة والحميَّة. أشار لي بون أيضا إلى أن فكرة الجموع كانت عرضة "للقابلية للإيحاء" و"العدوى"، فالأشخاص داخل المجموعات يتأثرون بالمشاعر والأفكار الأولية والأساسية التي تنتشر لاحقا وتتوسع بشكل لا يمكن إيقافه من خلال المجموعة. كذلك وضح لي بون تفصيلا كيف يمكن التلاعب باستجابات المجموعات للمواقف لخدمة الدولة أكثر من دعم قضايا المعارضين الاجتماعيين. أثرت نظريات لي بون بقوة في أولئك الذين رغبوا في استغلال قوة الجماعات لصالحهم الشخصي (بما في ذلك مشاهير مثل هلتر وموسوليني). ألقى هذا العمل ظلا ممتدا على دراسة الحشود. في الحقيقة، لم يتم دحض فكرة "جماعات الغوغاء[1]"، وحل تركيب الظواهر إلا بعمل باحثين مثل چون دروري وستيڤن ريتشر (انظر: Drury & Reichher, 2009).

أثر عمل لي بون على المجال بطرق أخرى كذلك. على الرغم من أن كتابات لي بون قد ابتعدت كثيرا عن السياق الاجتماعي الذي نشأت فيه، فإنها قد مهَّدت الطريق لفكرة أن الأفراد داخل المجتمعات كانوا عرضة للمثيرات الاجتماعية، وذلك خارج نطاق التأثيرات والدلائل التي تفاعلت من أجل التأثير على سلوكهم. ما أسس بدوره المشهد لأفكار تدور حول "الموقفية" و"نظرية المجال"، والتي تطورت بشكل أساسي على يد عالم النفس الألماني كيرت لوين. كان لوين متأثرا "بالحركة الجشطلتية" والتي تطرح فكرة أنه دائما ما تكون أية ظاهرة عادية أكثر تعقيدا وقوة من الفهم الذي قد يطرحه كل جزء منها منفردا. بتطبيق ذلك على علم النفس الاجتماعي، رأى لوين (Lewin, 1936) فكرة أن الفرد لا يمكنه فهم السلوك بمعزل عن المواقف التي يجد نفسه فيها، وعن كل المحفزات، والخبرات، والتاريخ الاجتماعي الذي يصاحب مثل هذه الخبرات. كذلك فقد طرح فكرة أن السلوك الإنساني يمكن دراسته بطريقة مماثلة لطريقة دراسة الرياضيات والفيزياء (انظر معادلة لوين) باستخدام مناهج كمية. بصورة ما، فإن هذا العمل قد تنبأ ب"الثورة المعرفية" في علم النفس الاجتماعي (انظر أسفله).

---

(1) mindless mob.

إضاءات مهمة: معادلة لوين

طرح لوين (Lewin, 1936) فكرة أن السلوك يمكن فهمه بطرق مماثلة لطرق فهم الرياضيات والفيزياء، حتي إنه قد لخص كميًا "كل" السلوك الإنساني في معادلة واحدة هي: B= F (P,E)

حيث B تشير إلى السلوك، وE تشير إلى البيئة. إن ما يفترض أن يفعله المرء بهذه المعادلة هو أمر غير واضح، لكن فكرة أنك تستطيع فهم السلوك دون الحاجة للإشارة إلى كل من سمات الفرد المميزة له وحده، والسياق الاجتماعي الذي هو فيه، قد أصبحت (لفترة ما!) حجر الزاوية لعلم النفس الاجتماعي.

١٩٥٠- ١٩٨٠: تطور سريع وأسئلة أساسية

الثورة المعرفية الاجتماعية وهيمنة النحن

تمثل التحول الكبير التالي في المجال في التحرك بعيدا عن تفسيرات "السلوكيين" للسلوك (والتي ترى السلوك كمجموعة من الاستجابات تحدث اشتراطا كنتيجة لتعزيزات أو عقوبات سابقة)، والنظريات الأخرى مثل نظرية الحشود، وذلك للاتجاه نحو نظرية جامعة موحدة كبرى (إطار نظري عام يمكن تطبيقه على فروع متعددة داخل المجال). مع أفول الخمسينيات، بدأ المنظرون التفكير في علم النفس (بشكل عام) ككيان من "معالجة المعلومات"، يعكس التطور الحادث آنذاك في الأشكال المبكرة من علوم الكمبيوتر. في هذا النموذج، يتم استقبال المعلومات، وترميزها، ومعالجتها بصورة ما (ما نطلق عليه اليوم المعرفة)، وتصدر النتائج وفقا لذلك. ويمكن عكس هندسة العمليات المتداخلة التي ناقشها هذا المنحى عن طريق إجراء التجارب. سرعان ما تبع ذلك عدد كبير من الدراسات التي استخدمت هذا النموذج، والعديد منها مازالت مهمة حتي يومنا هذا. على سبيل المثال، لاحظ ميلر (Miller, 1956) أن الأفراد يمكنهم تذكر ٥ إلى ٩ أشياء فقط مما رأوه، لكنه اكتشف كذلك أننا نستطيع استدعاء آلاف من بيانات المعلومات من الذاكرة. اقترح ذلك على باحثين مثل برودبنت أن الذاكرة تتكون من نظامين، ما نعرفه الآن باسم الذاكرة العاملة (أو قصيرة

المدى)، وذاكرة المدى الطويل (ذاكرة التخزين) (Broadbent, 1957). تدريجيا، اكتسبت الأفكار المحيطة بهذا المنحى المعرفي أرضية جيدة. بحلول عام ١٩٦٧ صدر أول كتاب جامع يُلم بالمنحى كاملا (والذي سُمي بلباقة "علم النفس المعرفي") (Cognitive Psychology. Neisser, 1976)، ولم يمض وقت طويل حتى سيطر المنحى المعرفي على المجال. لم يتخلف علم النفس الاجتماعي عن هذه الحركة، ففكرة المعلومات الاجتماعية (مثل، ذاكرتنا حول الأحداث الاجتماعية) تمت ملاحظتها ومعالجتها (بمعنى. ربما تم استبدالها بالصور النمطية الثابتة التي نحفظها حول الفاعلين المتضمنين)، والتي تؤدي إلى صدور استجابة (ربما هي الأحكام المتحيزة حول أسباب السلوك) أصبحت (وستظل) نموذجا شائعا، وقد سُمي هذا المنحى "المنحى الاجتماعي المعرفي". بالمثل، سرعان ما تحولت محاولات تحديد عمليات خطية وآليات تدعم التفكير والسلوك الاجتماعي إلى التصور النموذجي في المجال.

كذلك اتسمت الخمسينيات والستينيات والسبعينيات بهيمنة علم النفس الاجتماعي الأمريكي، حيث تدفقت تمويلات هائلة لإجراء قدر كبير من البحوث داخل نطاق نظام التعليم في الجامعات الأمريكية، وقد وضع علماء النفس الاجتماعي الأمريكيون خطة بحوث للمجال، اعتبروها مهمة لمجتمعهم في هذا الوقت. كما كان أحد أكثر المناطق البحثية إنتاجا في المجال، وذلك كما سترى من كثرة عدد الأعمال التي أجريت في هذه الفترة، والتي سيتم ذكرها في كتابنا هذا. تضمنت الرحلة الفارقة في المجال أعمالا لباحثين مثل آستش وميلجرام (Asch & Milgram) اللذين تحملا عبء العمل الرائد في التأثير الاجتماعي، صانعين تطورا فارقا في فهمنا للمجاراة، والطاعة، وتأثير الأقليات. كما قام فيستنجر (Festinger) بالجمع بين النظرية الجديدة والمناهج التجريبية لشرح سبب وكيفية دفعنا إلى عمل مقاربات وموازنات بين أنفسنا والآخرين. في الوقت نفسه، اضطلع شاشتر (Schachter) بالبحث الرائد حول كيفية عمل (أو عدم عمل!) الجماعات الصغيرة معا بفعالية. في النهاية، شكّلت أفكار جوردون ألبورت حول دور التواصل في خفض الصراعات بين الجماعات بعضا من أكثر أعمال علم النفس الاجتماعي تأثيرا، لدرجة أنه تم اعتبارها "نظرية اتصال". تم استخدام الأفكار المتعلقة بما يسمح بالتواصل "الأمثل" بين الجماعات في توجيه إنهاء الفصل العنصري

في الولايات المتحدة، وتم تطبيقها منذ ذلك الحين على مواقف ما بعد الصراعات. سنأتي على ذكر عديد من هذه الموضوعات بمزيد من التفصيل في الفصول التالية.

رغم أن هذه الفترة كانت بمنزلة مرحلة ذهبية لعلماء النفس الاجتماعيين في هذه الجزئيات، فإن ذلك لم يكن أمرا جيدا دوما. إن منحى أمريكا معرفي القيادة في فهم العقل الاجتماعي قد اتخذ في العادة منحى فرديا في التناول، متجاهلا العناصر الجماعية للخبرة الإنسانية. كانت "الجماعات" تُرى دوما على أنها مجموعات من العمليات ذات المستوى الفردي التي تتفاعل إحداها مع الأخرى، على عكس فكرة أن الجماعات لها سمات مخصصة تميزها. مثّل ذلك تحديا وتهميشا للعمل السابق لعلماء مثل فونت ولوين، وأدى إلى تباطؤ وتيرة عمل منظرين أوروبيين في هذه الفترة الزمنية. اتسمت المناهج التي استخدمت خلال هذه الفترة من المجال بضيق نطاقها إلى حد كبير، حيث سيطرت دراسات المنهج المعملي والتجريبي ذات المنظور الاجتماعي المعرفي على المجلات الأكاديمية، وطغت دوما على الأصوات والأفكار الأخرى.

إضاءات مهمة: من هم الإخوة ألبورت؟

ولد جون ألبورت في نوفمبر ١٨٩٧ بالهند. حصل على درجته العلمية الأولى عام ١٩١٩ في الفلسفة والاقتصاد. وجه تركيزه لاحقا إلى علم النفس الاجتماعي، وقضى فترة زمنية مع علماء نفس أوروبيين في برلين وهامبروج وكامبريدج. عند عودته إلى هارفارد قام بوضع أول مقرر دراسي جامعي على الموضوع، ثم أصبح محررا في "مجلة علم النفس الاجتماعي والمَرَضي"، وفي عام ١٩٣٩ أصبح رئيسا لجمعية علم النفس الأمريكية (APA). في كتابه "طبيعة الأحكام المسبقة "The Nature of Prejudice" الذي وضعه عام ١٩٥٤ حدد ألبورت عددا كبيرا من المفاهيم النفسية الاجتماعية التي أحدثت ثورة في المجال، وما زالت تقدم المبادئ الأساسية حتى اليوم. لم يكن جوردون هو عالم النفس الاجتماعي الوحيد في العائلة، فأخوه الأكبر فلويد هنري ألبورت (Floyd Henry Allport) الذي ولد عام١٨٩٠ قد ساهم أيضا في تشكيل المجال من خلال عمله الخاص (مثل: كتاب علم النفس الاجتماعي. "Social Psychology, Allport,1924"). قامت بحوث

فلويد في الغالب باستكشاف الرأي العام، والاتجاهات، والأخلاق. كذلك يضم تراثه كونه أحد رواد المنهج العلمي في المجال. عمل أيضا كمحرر في عديد من المجلات العلمية، ومنها مجلة علم نفس الاضطرابات، وعلم النفس الاجتماعي، وكان عضوا بهيئة مديري جمعية علم النفس الأمريكية في الفترة ما بين ١٩٢٨ و١٩٣٠.

أزمة علم النفس الاجتماعي الأولى

كما رأينا، كان علم النفس الاجتماعي في مرحلة ما بعد الحرب تحت هيمنة علم النفس التجريبي، وصعود المنحى المعرفي الاجتماعي، والمعرفي بشكل عام. ما زاد على ذلك أن التمويل الأمريكي الكريم لهذا التخصص الفرعي قد جعله اختيار أغلب الباحثين الأمريكيين الذين يقومون على وضع أجندة البحوث. على الرغم من ذلك، فبينما تزايد تعقيد التيار الأساسي لعلم النفس الاجتماعي (وصار أكثر تجريدا) وتوجه بشكل متنامٍ نحو المنهج التجريبي، مبلورا المزيد والمزيد من الأنظمة المعرفية الأكثر تعقيدا (وتجريدا أيضا)، كان هناك صعود متنامٍ لرؤى أخرى حول علم النفس الاجتماعي. كان أكاديميون مثل جورج ميد George Mead و"مدرسة شيكاغو"، وفي أوروبا علماء نفس مثل ألفريد سكوتز Alfred Schutz يدمجون مفاهيم حول علم الاجتماع في حقل علم النفس. لاحظ ميد (Mead, 1934) أن فهم ردود فعل الشخص على العالم قد استوجب فهما لكيفية اتصاله بهذا العالم بطرق يصعب التقاطها عبر الأحوال المعملية. في هذه الأثناء، وضع سكوتز أفكارا حول "الفينومينولوجيا" أو العلم الظاهراتي، ليؤكد على أن معرفة الأفراد ومنطق تفكيرهم تحركه تأثيرات الثقافة المحلية. لذا فقد رأوا أن أية محاولة لتثبيت عمليات نفسية اجتماعية "عالمية" و"دائمة" (والذي هو هدف علم النفس التجريبي آنذاك) هو أمر غير مُجدٍ. حتى أوائل السبعينيات تطور هذان النوعان من علم النفس بشكلٍ متوازٍ، ونادرًا ما تم التواصل بينهما أو اعترف أحدهما بقيمة الآخر. إلا أن هذا الوضع قد تغير بسرعة كبيرة مع بداية العقد ذاته، "أثناء أزمة علم النفس الأولى".

تمحورت أزمة علم النفس الأولى حول عدد من الأسئلة الأساسية المتعلقة بالمنهج التجريبي. تحدت الأعمال المؤثرة الناقدة للمجال مثل إسهامات كينيث

جيرجين(Kenneth Gergen, 1973) فكرة أن علماء النفس الاجتماعي يمكنهم تحديد عمليات نفسية اجتماعية عالمية ثابتة. بل طُرح للنقاش أن علم النفس الاجتماعي كان يطور نماذج للسلوك هي مخصصة على وجه التحديد لأماكن وأزمان اجتماعية بعينها. كما ناقش كون الثقافة التجريبية قد أنتجت نموذجا لعلم النفسلا يعكس إلا رؤية الأفراد الذين يقومون بالتجربة، وهم بشكل أساسي الذكور الأمريكيون البيض الأثرياء. مؤلفون آخرون مثل هاري وسيكورد(Harre & Secord, 1972). ناقشا كيف أن موقف علم النفس الاجتماعي من "الوضعية الواقعية" (بمعنى.، فهم الواقع بناء على المعلومات التي تم توجيهها ودراستها بشكل علمي) كان محكوما عليه بالفشل، لأن أفكار الناس وسلوكياتهم متفاعلة ومعقدة، والأهم، أنها ذاتية الإدراك. بالمثل، ناقش عمل بوتر وويذريل(Potter & Wetherell, 1987) على "تحليل الخطاب" أن التحليل المنظم لأي "نص" يمكن استخدامه لفهم تفسيرات الأشخاص "بذاتهم" لسلوكياتهم "الذاتية"، وأن هذه التفسيرات هي الفهم الوحيد ذو المعنى الذي يمكن أن يحصل عليه المرء. بالأساس، ناقش عديد من النقاد في المجال فكرة أن كل فرد لديه "علم النفس" الخاص به، وأنه لم يكن من المناسب بالمرة القيام بمحاولات دراسة المبادئ العامة لعلم النفس داخل المعمل.

أدت هذه الانتقادات والمناهج الجديدة إلى انقسام مجتمع علم النفس الاجتماعي. كما أدت إلى تطور عدد من المناهج الكمية للدراسة والتي كانت قائمة على تنوع مصادر المعلومات (تركز على أهمية حديث الناس وغيرها من صور التواصل)، مما سمح بقوة بصعود نظريات وتأويلات من خلال البيانات بدلا من المنهج التقليدي في اختبار الفروض. كما أدى ذلك حتما إلى حدوث انشقاق داخل المجال. على الجانب الآخر، طرحت هذه الانتقادات التي تدعم المواقف والفنيات الفلسفية فكرة أن منظورها قد منح صوتا لمجموعات متنوعة من الأقليات التي تجاهلها علم النفس التقليدي، كذلك عكست التفكير ما بعد الحداثي والأفكار المتعلقة بطبيعة الواقع. على الجانب الآخر، فقد رأى المعسكر التجريبي الموجة الجديدة من علم النفس الكيفي على أنها فاسدة، وتنذر بوقوع المجال كله في الهاوية. حتى نهاية التسعينيات لم تستطع هذه الصور لعلم النفس الوجود بشكل جاد. وحتى يومنا هذا، فإن كثيرا من علماء النفس الاجتماعيين

ينشأون علميا على تقاليد أحد المنهجين الكمي أو الكيفي، ولا يستطيعون التعامل بالكفاءة الكافية مع المنظور الآخر.

علم النفس الاجتماعي الأوروبي والهوية الاجتماعية

بينما كانت هذه الجدليات تتزايد، كانت هناك ثورة أخرى في المجال تتصاعد بمزيد من الهدوء. في بريستول بالمملكة المتحدة قام عالم النفس بولندي المولد هنري تاچفل Henry Tajfel وطالبه في مرحلة الدكتوراه چون تيرنر John Turner بتطوير مهمة تجريبية سميت "نموذج الحد الأدنى للمجموعات" (تمت مناقشة عمل تاچفل (Tgfel, 1970) بمزيد من التفصيل في الفصل الثاني) والذي يظهر أن الأفراد الذين يوجدون بشكل عشوائي في مجموعات عشوائية (مثل المجموعة أ، أو المجموعة ب) سيصنعون اختلافا بين مجموعتهم والمجموعات الأخرى. من هذا البحث وغيره من البحوث ذات الصلة، ناقش تاچفل وتيرنر أن الأفراد كانوا يحاولون توليد شعور "التميز الإيجابي" بينهم وبين الآخرين، من خلال التوحد النفسي مع الجماعة التي وجدوا فيها. ناقش تاچفل وتيرنر حقيقة أن هذا الأمر قد حدث في أحوال مجردة، وأشارا إلى أن استخدام الفرد للهوية الاجتماعية ليشعر شعورا طيبا تجاه ذاته هو عملية اجتماعية أساسية. لاقى هذا المبدأ مزيدا من التطوير عبر عملهما الأساسي في وضع نظرية الهوية الاجتماعية (Tajfel & John Turner, 1979). قدمت نظرية الهوية الاجتماعية تفسيرا حيويا حول كيفية التفاعل بين الجماعات في المواقف التي تكون إحدى الجماعات ذات مكانة أدنى من الأخرى، وتطرقت إلى علم نفس الأحكام المسبقة والصراع الاجتماعي. حاولت نظرية أخرى متوافقة معها (نظرية تصنيف الذات Turner et al., 1987) وصف الأسس المعرفية لكيفية ظهور هذه الهويات من الجانب النفس اجتماعي وأسبابها. على الرغم من أن نظريتي نموذج الحد الأدنى للمجموعات ونظرية تصنيف الذات تم بلورتهما لاحقا في هذا الكتاب (انظر الفصل الثاني)، فإن أهميتهما التاريخية أوجبت ذكرهما هنا.

منذ نشأتها قبل حوالي خمسين عاما، تطورت فكرة "الهوية الاجتماعية" إلى منظور جامع يصف السلوك داخل الجماعات، وأساليب القيادة، وفنيات خفض الصراعات، ثم مؤخرا، كيفية استخدام قوة الجماعات في مساعدة الأفراد في التغلب على الأحداث الصادمة والمرض. من منظور تاريخي، يبدو تاجفل على وجه الخصوص علما فائق الأهمية في المجال. ففي سبيل مواجهة إجراء بحوث مفاهيمية مجردة، رأى تاجفل أن علماء النفس الاجتماعي يجب عليهم البدء في التركيز على القضايا الاجتماعية. كما كان عضوا في الجمعية الأوروبية لعلم النفس الاجتماعي التجريبي في عام ١٩٦٦ (والتي أعيد تسميتها حاليا باسم الجمعية الأوروبية لعلم النفس الاجتماعي). إن تأثير فكرة أن الهويات الاجتماعية والمجموعات لديها سمات نفسية ناشئة تؤثر على معرفية الأفراد قد عمل أيضا على توسعة مجال علم النفس الاجتماعي نظريا، متحديا الهيمنة الأمريكية آنذاك، ومقدما الكثير من القوة لإعادة إحياء البحث في أوروبا.

١٩٨٠- الآن: علم النفس الاجتماعي المعاصر

ما الذي حدث بعد الأزمة الأولى؟ بالطبع هدأت الجلبة التي أحاطت بالمجال في السبعينيات وأوائل الثمانينيات، وواصل علم النفس الاجتماعي ازدهاره (وإن ظل هناك مجالان فرعيان متعايشان معا بقدر من الحذر). هذه المجادلات مجتمعة مع ما حدث من إحياء المنتج البحثي الأوروبي وتزايده قد أدى إلى ظهور مدى هائل التنوع من المناهج ووجهات النظر التي نشأت في الثمانينيات. كما يمكن أيضا طرح فكرة أن هذه العوامل هي الأخرى قد دفعت علم النفس الاجتماعي في اتجاه العلوم "الأكثر نعومة"، والأقل حصرا لاهتماماتها على الأرقام والحقائق القابلة للتحكم، وتزايد الاهتمام بحيازة الخبرة في مناهج ما بعد الحداثة.

من المثير للاهتمام أن النموذج الكبير التالي الذي ظهر في مجال علم النفس الاجتماعي وهو "علم الأعصاب الاجتماعي"[1] كان بمثابة عودة إلى التوجهات الواقعية

---

(1) Social Neuroscience

في فهم السلوك. يرى أغلب المختصين أن نشأة علم الأعصاب الاجتماعي تعود إلى جون كاسيوبو وجاري بيرنتسون في أوائل التسعينيات (Cacioppo & Berntson, 1992). قام هذا العلم على أفكار حول "التطور" لطرح فكرة أن البشر هم نوع اجتماعي بالفطرة. نتيجة لذلك، يرى هذا المنظور أن أجهزتنا العصبية (العقل والجهاز العصبي المركزي) قد تطورت بالضرورة لدعمنا في السلوك الاجتماعي. استخدم علماء الأعصاب الاجتماعيين فنيات مثل التصوير الوظيفي بالرنين المغناطيسي[1]، وتخطيط المخ الكهربي[2] لتحديد المناطق المختلفة في المخ التي تنشط أثناء السلوكيات أو العمليات المعرفية الاجتماعية. من هذه البِنَى البيولوجية البسيطة نسبيا يناقش هذا العلم السلوكيات الاجتماعية الثرية المركبة التي يلاحظ ظهورها. حاول علماء الأعصاب الاجتماعيين بطريقة مشابهة لطرق مستخدمي النماذج المعرفية الاجتماعية استنتاج كيفية خروج هذه العمليات المركبة من أحجار بناء أكثر بساطة.

في مقابل نهضة المعرفية الاجتماعية، لم يُحدث علم الأعصاب الاجتماعي تغييرا فارقا في الطريقة التي يتناول بها علماء النفس الاجتماعيون مجالهم. يمكن القول إنه قد أضاف عددا من الوسائل الجديدة، وربما، وهو الأمر الأهم، سلط الضوء على التفاعل بين ما هو بيولوجي وما هو نفسي. على الرغم من ذلك فلم يبرأ التوجه من الانتقادات. بالنسبة للكثير من علماء النفس، فإن ملاحظة أن مسارا أو منطقة عصبية معينة قد تنشط مثلا عندما ننخرط في منافسة اجتماعية أو نمر بتجربة رفض اجتماعي هو أمر لا قيمة لا. رأى النقاد أن محاولة ربط السلوك الاجتماعي بعدد من العمليات النفس عصبية يمثل خطوة للوراء في مسيرة فهم دقائق السلوك البشري- بل إنه يعد قريب الشبه من "الواقعية الوضعية" في الخمسينيات. الأكثر من ذلك أن عديدا من أدوات علم الأعصاب الاجتماعي تستخدم في المعمل أو البيئات ذات الطبيعة الطبية. على سبيل المثال، تتضمن تجارب التصوير الوظيفي بالرنين المغناطيسي مشاركين يستلقون واضعين رؤوسهم في أداة ضخمة توجه أشعة مغناطيسية حول الرأس، حيث يولد تحريك هذه الأشعة مجالات مغناطيسية يتم قياسها لاحقا. أثناء هذه

---

(1) "functional magnetic resonance imaging" (fMRI)

(2) "electroencephalography" (EEG)

العملية (شديدة الإزعاج!) يطلب من المشاركين تخيل تفاعلات اجتماعية. يرى النقاد أن هذه الأحوال ستؤدي إلى نتائج غير مماثلة لواقع الأداء النفسي للأشخاص.

بالنسبة لعلماء النفس الكمي، فإن هذه المستويات المتدنية من "الصلاحية البيئية" (إلى أي درجة تعكس الفنية المستخدمة خبرة الحياة الحقيقية) تثير التساؤلات حول استخداماتها المثلى في فهم السلوك الاجتماعي "في الميدان". على الرغم من هذه النقاط السلبية، فقد واصل علم الأعصاب الاجتماعي ازدهاره. إنه يجذب اليوم مقادير كبرى من تمويل البحوث، كما قدم الإعلام بعضا من النتائج الأكثر "حساسية" للمجتمع العام، مما أدى إلى تنامي صورة المجال بشكل كبير (لكن ربما لم تكن دوما دقيقة!). بينما تتطور الأدوات والفنيات الجديدة بشكل يسمح بقياسات أكثر دقة وصلاحية بيئية، يكون من المثير للاهتمام أن نرى ما إذا كان علم النفس الاجتماعي الأكثر تقليدية سيصبح أكثر عزما على تبنى المنهج بدرجة أكبر أم لا.

أزمة علم النفس الاجتماعي الثانية؟

أين يقف المجال الآن؟ مازال علم النفس الاجتماعي، في مسيرة العلوم، مجالا يافعا. على الرغم من أنه قد قطع مسيرة طويلة منذ عمل تريبليت على سائقي الدراجات وبكرات خيوط الصيد، فما زال أمامه طريق طويل ليقطعه قبل أن يصل إلى مرحلة تمام النضج. في الحقيقة، وبينما أكتب هذه الكلمات، ربما يمر علم النفس الاجتماعي بما يمكن أن نسميه "أزمته الثانية". هناك ضغط متزايد على العلماء العاملين في سياق الجامعة للوصول إلى علم "جديد كليا" في بيئة "إما نشر أو إهلاك". مع الأسف، يبدو أن هذا قد أدى إلى ظهور بعض الباحثين الذين يتجاوزون عن نقاط مهمة في جودة العمل العلمي الذي ينتجونه، من خلال التلاعب بالمناهج الإحصائية للحصول على نتائج دالة، عن طريق تجاهل النتائج التي لا تتفق مع الأفكار التي يتم اختبارها، أو في بعض الحالات البالغة، من خلال التزييف المنظم للبيانات. انجرف علم النفس الاجتماعي كمجال علمي إلى هذا الجدل بصورة مفجعة عام ٢٠١١ عند اكتشاف التزييف الهائل في النتائج البحثية الذي ارتكبه عالم النفس الكبير دييدريك

ستابل Diederik Stapel. أظهرت التحريات حول عمل ستابل أن عشرات من المقالات التي كتبها كانت قائمة على بيانات مزيفة، بما في ذلك عمل تم نشره في إحدى أعلى المجلات "العلمية" تقييما، والذي يدعي الإشارة إلى وجود تحيز عنصري زائد تم رصده في بيئات "عفوية". تضمن رد الفعل العنيف الذي نتج عن هذا الأمر إعادة بحث موسعة حول كيفية إجراء علماء النفس الاجتماعيين للتحليل (وإلى أي مدى يجب عليهم أن يصرحوا مسبقا بما يتوقعونه من نتائج، بدلا من الكتابة حول نتائج بأثر رجعي). أدى ذلك أيضا إلى محاولات الإعادة النظامية للدراسات الكبرى في المجال. والتي أدت هي الأخرى إلى نتائج مثيرة للقلق، حيث أشارت بعض المشرعات الكبرى فيها إلى أن ٣٥% فقط من محاولات إعادة الدراسات كانت ناجحة (التعاون العلمي المفتوح ١). إن بعض النتائج التي اعتبرت جديدة كليا في أهميتها النظرية (على سبيل المثال، أن المشاركين وضعوا أحكاما خُلقية أقل حدة عندما غسلوا أياديهم فقط، أو أن المستويات الأدنى من فهم الإرادة الحرة تجعل الأفراد أكثر احتمالية للكذب على آبائهم) أصبحت محل شك، كما تصاعدت التساؤلات حول بعض النماذج الأكثر تأثيرا في المجال. كيف سيؤثر ذلك على علم النفس الاجتماعي كمجال؟ ربما ستكون النتائج النهائية لهذه الأزمة الثانية إيجابية: فهي قد تشجع على ظهور مناهج جديدة، وعلم أكثر صرامة، وتحقيق مزيد من الثقة في النتائج. كما أنها بنفس القدر قد تكون ضارة بالمجال، إذا أعاقت الاستكشاف وأبطأت وتيرة تطوره. من المؤكد أن الوقت مبكر للغاية على تحديد الأثر طويل المدى لها؛ وسيكون على مؤرخي المجال غدا تحمل عبء إصدار الحكم على هذا الأمر.

ما المناهج التي يستخدمها المشتغلون اليوم بعلم النفس الاجتماعي؟

ربما يكون من الأفضل قبل البدء في مناقشة النظريات والبحوث المحددة التي شكلت مجال علم النفس الاجتماعي استكشاف الطرق التي انتهجتها البحوث، وقواعد "أخلاقيات البحث". كما رأينا، فإن علم النفس الاجتماعي قد احتضن العديد منها خلال

(1) open science collaboration, 2015

نموه. إحدى النتائج المهمة للأزمة الأولى في علم النفس الاجتماعي هو إعادة التقييم للمناهج المستخدمة في السعي للفهم، والمواقف الفلسفية التي رسختها. كما أن هذه الأزمة قد سلطت الضوء على الحاجة لتقدير التنوع واكتشافه، وأعادت المناهج غير المعرفية على رأس المجال. بشكل عام، ففي علم النفس الاجتماعي يكون التمييز المعتاد بين المنهجية الكمية والكيفية. الأولى تدور حول الأرقام، وتوظف في العادة المناهج الإمبريقية "لتفكيك" السلوكيات المركبة أو البنى النفسية إلى كيانات يمكن قياسها". ثم تقوم بعد ذلك بتطبيق الإحصاء الاستدلالية للحصول على النتائج حول ما تمت ملاحظته (بمعنى، تأخذ منحى فلسفي واقعي إمبريقي). على الصعيد الآخر، فالمناهج الكيفية تتكون عادة من تحليل سردي أكثر ذاتية للبيانات، والذي عادة ما يتضمن حديثًا أو لغة أُنتجت بشكل طبيعي أو غير متعمد. وهو عادة ما يتخذ منحى فلسفة ما بعد الحداثة بدرجة أكبر.

المناهج الكمية

لعل أكثر المناهج الكمية قوة هو منهج التجريب. يحدد الباحثون النفسيون فرضية ما، مثلا أن التغيير في العامل أ سيؤدي إلى تغيير في النتائج ب. بعد ذلك يقومون بتنظيم موقف يكون فيه المتغير أ فقط (ولا شيء غيره) هو ما يحدث فيه التغيير (ظرف "تجريبي")، وموقف آخر لا يقع فيه تغيير على هذا العامل (الموقف "الضابط"). على سبيل المثال، قد يختبر الباحث ما إذا كانت رؤية صورة أحد المثيرات (مجموعة جِراء لطيفة) مقابل مثير آخر (أطفال مرضى) يؤثر على سلوك ما (التبرع للأعمال الخيرية). للتجربة وللتأكد من أنه لم يتسبب أي شيء آخر في التغيير الحادث بين الظرفين، عادة ما يتم تنفيذ هذا النوع من البحوث في أحوال معملية أو بيئات أخرى مضبوطة. يتم تنفيذ التجربة على مشاركين عديدين، ثم يتم تطبيق الاختبارات الإحصائية لتحديد ما إذا كانت أي من الاختلافات بين الظرفين راجعة للتدخل الذي تم، أو أنها فقط نتاج الصدفة. تعد المقاييس المستخدمة في التجريب متنوعة للغاية: فهي قد تتضمن استخبارات تقيس الاتجاهات، أو حدوث فعلي لسلوك

معين، أو مدة الاستجابة لمثيرات مختلفة، أو رد الفعل القلبي أو مستويات التنشيط العصبي في مناطق مختلفة من المخ (وذلك على سبيل المثال وليس الحصر). المنهج المرتبط بالدراسات التجريبية هو "المسوح غير التجريبية" أو "دراسات الملاحظة". في هذه الأنواع، يتم قياس عدد من العوامل، واختبار الروابط بينها. لذا فقد يفترض باحث وجود علاقة بين مستويات توحد فرد ما مع إحدى الجماعات ومستويات التحيز التي يظهرها تجاه جماعة أخرى. يجب عليه بعد ذلك عمل مسح لهذه الصفات بين عدد كبير من الأفراد لاختبار مدى قوة العلاقة. في "دراسات الملاحظة" يمكن للباحثين أيضا النزول إلى ميدان البحث، وملاحظة تكرار سلوكيات فعلية، ورؤية مدى تكرار حدوث هذه السلوكيات معا. على الرغم من أن هذه المناهج تعد أسهل في تنفيذها (فهي دائما ما تحتاج قدرا أقل من الضبط، وتكون أيسر تنفيذا فيما يتعلق بوقت الباحثين)، فإن بها نقيصة أصيلة، وهي أنك لا تستطيع إطلاقا تحديد المسار السببي الذي تحدث عبره العلاقة محل الملاحظة (على سبيل المثال: هل الهوية تؤدي إلى التحيز، أم أن التحيز يسبب الهوية، أم أن كليهما يؤثر على الآخر؟). هذا النوع من المناهج عادة ما تتطلب جمع معلومات جديدة، ولكن يمكن تطبيقها كذلك على "بيانات مؤرشفة" (مثلا، عن طريق البحث في السجلات الاقتصادية واستخدام التحريض العنصري في الإعلام لمحاولة إرساء روابط بين الضغوط والعنصرية). مؤخرا، أصبح الحصول على البيانات المحفوظة والتي توفر عشرات الآلاف من سجلات البيانات أمرا أكثر شيوعا، مما يسمح بإجراء قياسات على قطاعات كبيرة من الجمهور العام.

المناهج الكيفية

بصورة ما، تعد المناهج الكيفية هي النقيض التام لهذه المذكورة سابقا. فبينما يمكن أن تتضمن قواعد البيانات الكمية جميع السكان في دولة ما، والتي تم تحليلها بالكامل في مرة واحدة، فالمناهج الكيفية عادة ما تركز على عينات صغيرة (عشرات الأفراد وأحيانا أقل). وهي عادة ما تحدد جزئية واسعة من الاهتمام أكثر من تركيزها على فرضيات محددة. في دراسات المقابلة الشخصية والجماعات البؤرية، يناقش

المشاركون من قوميات ذات صلة أفكارهم ووجهات نظرهم حول الموضوع محل الاهتمام، ويتم ذلك في شكل "مقابلة نصف مبنية". شأنها شأن المقابلات الشخصية، يستخدم الباحثون الكيفيون مصادر أخرى من "الحديث"، والتي تتضمن النسخ المطابقة (مثلا، نسخ مقابلات الشرطة) والمواد المتاحة للجمهور عبر الإنترنت (مثلا، اللقاءات عبر الإنترنت، أو وسائل التواصل الاجتماعي). كذلك قد تتضمن البيانات أنواعا مختلفة من المواد الإعلامية (مثل الصور البصرية التي تعرض في الإعلانات). وفقا للمنحى النظري المعتمد للبحث، يتم استخدام التحليل الفعلي بطرق مختلفة. بشكل عام، يُتوقع أن يسترشد الباحث بالموضوعات التي تنتج من البيانات، وليس من توقعاته الذاتية حول ما يجب عليه أن يجده كنتائج. الأكثر من ذلك، فالمناهج تتباين. على سبيل المثال، في "النظرية الأساسية" يتم تجميع التحليلات لعدد كبير من الأشكال المختلفة من البيانات، ويتم تشكيل تصور نظري جديد لكيفية ارتباط التوجهات الناتجة عنها. يتضمن "التحليل الظاهراتي التأويلي" مناقشة المعنى الضمني لحديث الناس، وهو عادة ما يتم تطبيقه على بيانات المقابلات الشخصية. في المقابل، يمكن أن يكون "تحليل الموضوعات" مسترشدا بالنظرية بدرجة أكبر، حيث يقوم بتأويل الموضوعات البازغة في ضوء أوجه ارتباطها بمنحى محدد قائم بالفعل. إن فوائد المنحى الكيفي هي أنه يتجنب قضايا الواقعية التي ناقشناها مسبقا، ويكشف وجود "حقائق" متعددة. كما أنه يقدم استبصارا أكثر ثراء بتجارب الأشخاص مقارنة بما يمكن أن تقدمه سلسلة من الأرقام. على الرغم من ذلك، فنتائج تحليل ما تكون مفتوحة على التأويلات، وتؤدي الأسس الفلسفية لهذا المنحى إلى جعل تعميم النتائج أمرا أكثر صعوبة (وأحيانا مستحيلا).

من اليسير أن ترى هذه المناهج باعتبارها معسكرات متضادة (وللأسف، فإن ذلك فخ يقع فيه أغلب الباحثين!). على أية حال، فأحد الأمور المشتركة بين المناهج الكمية والكيفية أن كليهما مجبر على الالتزام بمنهجية يتم إقرارها بشفافية عند تقديم النتائج. في المناهج الكمية، قد يتضمن ذلك اتباع القواعد المرتبطة بالتصميم التجريبي والتحليل الإحصائي في جزئية معينة. وفي المناهج الكيفية، يتضمن ذلك تفكيرًا مفتوحًا في تأثير الذات على عمليات البحث، والالتزام بخطوات التحليل المحددة في المنهج

المختار. مما يسعدنا أن هناك مزيد ومزيد من المشتغلين بعلم النفس يكتشفون أن أقوى محاولات فهم ظاهرة ما يعتمد على العناصر الأقوى لكلا المنهجين، بطريقة متكاملة وليست متضادة.

إضاءات مهمة: سؤال واحد، ومناهج مختلفة؟

في العادة، يمنح الجمع بين المنهجين الكمي والكيفي المنحى الأفضل. على سبيل المثال، لبحث دور الهوية الاجتماعية في علاج الإدمان، استخدم الباحثون الفنيات الكيفية لاستكشاف كيفية تطور الهوية في علاقتها بالإدمان والشفاء، واستخدموا المقاييس الكمية لاختبار تأثيرات الهويات الجديدة المتطورة على معدلات الانتكاسة اللاحقة والشفاء.

أخلاقيات علم النفس الاجتماعي

علم النفس هو علم يعتمد على المشاركين من البشر كمصدر أساسي في تحصيل البيانات. لذا، يكون من المهم أن نتأمل كيفية احترام المجال لحقوق الأفراد الذين يقوم بدراستهم، وذلك من خلال ممارسة "أخلاقيات البحث". أصبحت الأخلاقيات في دراسة السلوكيات الإنسانية (والإنسان بوجه عام، بما في ذلك التجارب الطبية) محل الاهتمام الأول نتيجة لتجارب نوريمبرج Nuremberg فيما بعد الحرب العالمية الثانية، والتي قام فيها مجموعة من العلماء بإجراء تجارب شديدة الإيذاء والإضرار وأحيانا قاتلة على السجناء الذين تم تقديمهم للعدالة. نتيجة لذلك، تم إطلاق "إعلان هلسنكي[1] " لضبط البحوث التي تتم على البشر.

شأنه شأن بقية فروع مجال علم النفس، يتبع المشتغلون بعلم النفس الاجتماعي اليوم "قواعد الممارسة الأخلاقية" الشامل المتفقة مع إعلان هلسنكي. والتي تعمل على ضبط سلوك الباحثين، وتقديم توجيه حول كيفية وضع الأحكام لضمان الممارسات الأخلاقية للبحث، وهي تختلف حسب البلد. في المملكة المتحدة، يعد الدليل الأكثر

(1) Declaration of Helsinki

استخداما هو "ميثاق جمعية علم النفس البريطانية للسلوك"؛ في الولايات المتحدة الأمريكية يُعتمد على "ميثاق جمعية علم النفس الأمريكية". تتمحور أغلب المواثيق الأخلاقية النفسية للسلوك حول مبادئ متشابهة مثل "الاحترام" (الاعتراف بكرامة وقيمة الجميع، مع كفالة احترام خاص للحكم الذاتي، والخصوصية، وكرامة المشاركين)؛ و"الكفاءة" (لا يتولى الفرد عملا إلا إن كان كفئا لأدائه بأمان وفعالية)؛ و"المسئولية" (والمسئولية الاجتماعية) عن تصرفات الفرد ونتائج عملية البحث؛ و"وجوب تعظيم الاستفادة وتقليل الإيذاء" من خلال عملية البحث؛ و"النزاهة العملية" في التخطيط للبحث وإدارته وإصدار التقارير حوله. ساعد تطور هذه المواثيق ومقدمة لجان أخلاقيات البحث (والتي تراجع جميع البحوث التي تم إجراؤها من قبل أكاديميين للتأكد من صلاحيتها الأخلاقية)؛ ساعد في تأمين الحفاظ على حقوق المشاركين بشكل نظامي متواصل، لكن الأمر لم يمضِ بسلام على الدوام. بعض الدراسات السابقة أدت، رغم الضوابط الأخلاقية، إلى ممارسات تعد اليوم مشكلة أخلاقيا. تضم الأمثلة المهمة دراسة ميلجرام Milgram سيئة السمعة والتي أوهم فيها المشاركين أنهم قد وجهوا صدمات كهربية لآخرين، مع ما نتج عن ذلك من مشاعر الذنب والضيق، ودراسة زيمباردو Zimbardo المُحاكيَة، والتي دفع فيها مجموعة من المشاركين "الحراس" المجموعة الأخرى "المساجين" إلى الوصول إلى مرحلة الانهيار النفسي (انظر الفصل السادس لمناقشة هاتين الدراستين).

أخذت الممارسات الأخلاقية الحديثة في اعتبارها التعلم من هذه الخبرات، نتيجة لذلك، صارت تتمتع اليوم بشكل عام بدرجة أكبر من القوة والاتصال بجميع جوانب عملية البحث. كما رأينا في تجارب أزمة علم النفس الاجتماعي الأولى والثانية، لا يقتصر وجود أخلاقيات البحث على مرحلة جمع البيانات فقط. ولكن أيضا في كيفية اختيار الباحثين للأسئلة التي تُطرح، وكيفية تناولهم للقضية محل البحث منهجيا، وكل ما يتعلق بكيفية تنفيذ الدراسة، والقضايا الأخلاقية التي تظهر. في الآونة الأخيرة، زادت أهمية النزاهة العلمية، في كل من الشفافية في تقديم منهجية البحث، والإحصائيات على مستوى الباحث الواحد، وفي معايير التحرير وإعادة التسجيل التي يتبناها المجال ككل. مازالت الأخلاقيات البحث العلمي أمرا ديناميا، فكما كانت دراستا

زيمباردو وميلجرام مقبولتان في وقتهما، ثم أصبحت النظرة إليهما اليوم ملتبسة، قد تبدو معايير اليوم وضوابطه سخيفة بعد خمسين عاما أو مئة. فموضوعات مثل حقوق الخصوصية عبر الإنترنت (هل تنشر شبكتك الاجتماعية ألعابا عادية بهدف البحث؟)، وما يسمى ببحوث "حشد مصادر العمل[1]" (والتي قد تقدم محفزات غير لائقة للأفراد المتطوعين) والعمل على علم الوراثة السلوكي، هي قليل من كثير من الجزئيات التي قد تمثل تحديات أخلاقية أمام باحثي اليوم. لقد عمل المشتغلون بعلم النفس (وسيظلون يعملون) معا للاتفاق على الطرق المقبولة (وغير المقبولة) للبحث العلمي، وذلك بالاستفادة من أفضل الممارسات التي تتم في مجالات علمية أخرى (الطب على سبيل المثال).

إضاءات مهمة: إعلان هلسنكي

يعكس إعلان هلسنكي المبادئ الأساسية التي وضعت في ميثاق نورمبرج[2]. وُضع ميثاق نورمبرج عقب الملاحقة القضائية لعدد من الباحثين الذين قاموا بتجارب مرعبة وغير إنسانية، وتعقيم مشاركين على غير رغبتهم، من أشهرهم العلماء النازيون الذين قاموا بتجارب على السجناء والمحتجزين بمعسكرات الاعتقال، وغيرهم من الأفراد غير المحميين. تمحور إعلان هلسنكي ذاته حول عدد من المبادئ الأساسية، ويتضمن ذلك توفير الحق في اتخاذ القرار بالموافقة أو عدم الموافقة في التجارب، وتوفير حماية خاصة للجماعات غير المحمية المحتمل مشاركتها، وأهمية وجود خطة بحث محددة يتم إقرارها، وعمل تقييم دقيق للمخاطر المحتملة، ووجود مراقبة أخلاقية مستقلة دائمة. أثناء وضع هذا الكتاب، يكون إعلان هلسنكي في مراجعته السابعة. حتى عام ٢٠٠٠ تقريبا كان إعلان هلسنكي يُستخدم باعتباره أساس مبادئ الممارسات الأخلاقية على المستوى الدولي. رغم ذلك، فقد ظهرت أمامه اليوم عدد من المواثيق القوية الأخرى مثل

(1) labour crowdsourcing

(2) Nuremberg Code

"إرشادات الممارسة الإكلينيكية الجيدة" و"التعليمات الأوروبية الخاصة بالتجارب الإكلينيكية". جزء من التحول كان سببه أنه بينما إعلان هلسنكي يحدد المبادئ الأساسية، فقد طور البحث الحديث معايير أكثر تحديدا وتقييدا يتوجب على الباحثين الالتزام بها.

ملخص الفصل

كما أوضح الفصل الحالي، فعلم النفس الاجتماعي هو مجال دينامي ذو تاريخ ثري. تغير محور تركيز المجال عبر الوقت، منتقلا من التركيز على الأفراد إلى التركيز على الجماعات والعودة مرات عديدة. كذلك تعرضت الثقة التي يملكها المشتغلون بعلم النفس الاجتماعي في أنفسهم وفي مجالهم العلمي للزيادة والنقصان بشكل مستمر. بشّر التجريبيون الأوائل بطريقة علمية جديدة لفهم تعقيد البشر، وقد أنتجت الثورة المعرفية أدوات جديدة قادرة على المساعدة في جمع ومراكمة البيانات. رغم ذلك، فإن هذه التوجهات قد أدت إلى درجة كبيرة من الشك، مع ما رآه النقاد من أن الواقعية التجريبية لن تستطيع أبدا الإلمام التام بسلسلة السلوك البشري مكتملة، وتقديم مناهج جديدة أقل إمبريقية. مؤخرا، بدأ علماء النفس الاجتماعي الكيفيون مرة أخرى فحص المناهج التي يستخدمونها، بالتركيز هذه المرة على مدى قابلية عملهم للتكرار، وكيفية تحقيقهم للنزاهة العلمية.

على امتداد هذه التغييرات، صارت هناك بعض الملامح الأساسية التي يتفق عليها أغلب المشتغلين بعلم النفس الاجتماعي. على سبيل المثال، فكرة لوين عن علم النفس الاجتماعي كعملية تفاعلية، والتي ترى أنه لا أحد يمكنه نفسيا أن يكون موجودا بمعزل عن الآخرين، تعد على نطاق واسع هي الفكرة الأساسية للمجال. يمكن رؤية أهمية هذه الملامح في الطريقة التي أثرت بها على جميع جوانب أفكارنا وسلوكنا، حيث شكلت إدراكنا للعالم وطريقة معالجتنا للمعلومات، كما أثرت حتما على طريقة تصرفاتنا. أتمنى لك عبر قراءتك لهذا الكتاب أن تقدر كيف أن الدراسات والنظريات التي تقرأ عنها قد تشكلت عبر العديد من الأحداث والأشخاص والحركات التي تحدثنا عنها في هذا الفصل. كما أرجو أن تربط بينها وبين خبراتك الخاصة، "علم نفسك الاجتماعي".

النقاط الأساسية في الفصل

علم النفس الاجتماعي هو دراسة كيفية تأثر الأفكار والمشاعر والسلوكيات بالوجود الفعلي والمتخيل والضمني للآخرين.

كانت الفكرة محل اهتمام عام منذ أفلاطون وأرسطو، ثم اتخذت شكلا أكثر رسمية مع بدايات القرن التاسع عشر.

يضم علم النفس الاجتماعي المنحيين الكمي والكيفي. هذه المناهج، خاصة الكمية منها، واجهت كثيرا من التحديات، خلال أزمتي علم النفس الاجتماعي الأولى والثانية على وجه الخصوص.

بحوث علم النفس الاجتماعي محكومة بمجموعة من المواثيق الأخلاقية التي تضبط تنفيذها، وتهدف إلى حماية المشاركين من الإيذاء، وضمان النزاهة العلمية.

اقتراحات لمزيد من القراءات

- Kruglanski, A. W., & Stroebe, W. (eds) (2012). *Handbook of the history of social psychology*. New York: Psychology Press.
- Gergen, K. J. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology, 26*, 309–320.
- Open Science Collaboration (2015). Estimating the reproducibility of psychological science. *Science, 349*(6251), aac4716.
- Banyard, P., & Flanagan, C. (2006). *Ethical issues and guidelines in psychology*. New York: Routledge.

الذات والدافعية

نظرة عامة على الموضوع

نبدأ الآن في النظر إلى ما يمكن اعتباره "أحجار البناء" في علم النفس الاجتماعي. في الفصل الأول من الكتاب "فهم الذات"، تناولنا كيف صاغ علماء النفس الاجتماعيون مفهوم الذاتية[1]، وفي سبيل تحقيق ذلك قمنا بتسليط الضوء على التوتر القائم بين التفسيرات ذات المستوى الفردي والأخرى ذات المستوى الجماعي. رأينا هذه الفكرة تبزغ من جديد عندما اختبرنا كيف يمكن لتقديرنا لذاتنا أن يتقيد (أو ربما لا يتقيد) بتقييم الآخرين لنا. يعد هذا بدوره ذا صلة مباشرة بدراسة كيفية الاختلاف بين ذاتنا المنعزلة وذاتنا داخل التفاعل. ويخلص هذا الفصل ببحث نقدي لفكرة الوعي الجمعي، و"الذات" حرة الإرادة، مع مناقشة لكل من الإرادة الحرة والتلقائية. في الفصل التالي، "الطرق التي نفكر بها"، ننقل مناقشتنا إلى العمليات العقلية الفارقة التي تؤثر على السلوك الاجتماعي. سوف نناقش أفكارا حول العقلانية، وكيف تؤثر علاقاتنا مع الآخرين على دافعيتنا، وكيف يمكن لضبط الذات الذي نبديه في التفاعلات بين الشخصية أن يتزايد ويتناقص. كذلك سنهتم بمحل وجود "الفكرة" ذاتها عن طريق اختبار الأدلة الحديثة داخل المعرفة المجسدة، وكيف يتأثر تفكيرنا وسلوكنا بالثقافة التي ننشأ فيها.

---

(1) Selfhood

(٢)

فهم الذات

ما "الـــذات"؟

ما الذي يصنعك؟ اقض خمس دقائق في وضع قائمة بكل ما قد يخطر ببالك.

ما الذي خطر ببالك؟

ما الذي وصلت إليه؟ هل كان مجموعة من القيم التي تؤمن بها، أم قائمة من السلوكيات والأفكار؟ هل ذكرت الجماعات الاجتماعية التي تنتمي إليها، أم الأنشطة التي تستمتع بممارستها؟ هل تأثر ما كتبته بما يعتقده الآخرون فيك، أو بقدر ما تراه في نفسك من إيجابية؟ أو ربما بمن تطمح أن تكون عليه؟ هل كل ما ذكرته بالقائمة يعد ممثلا لذاتك الحالية، أم أنه يمثل أيضا صور ذاتك في الماضي أو في المستقبل؟ على كل الأحوال الممكنة، فإن قائمتك تعكس مزيجا من كل ما ذكر سابقا، بالإضافة إلى مدى واسع من أشياء أخرى. إذا قمت بتنفيذ التمرين السابق، فإنه قد يشعرك أيضا بشيء من عدم الرضا، فربما وضعت قائمة بعدد من الأمور التي تصفك، لكنك رغم ذلك لم تفلح من التقاط لُب "ذاتك". لو كان الأمر كذلك، فأنت وسط صحبة طيبة. ثار الجدل بين المشتغلين بعلم النفس على مدى طويل حول ما يكوِّن الذات (أو بالأحرى ما إذا كان مثل هذا الشيء موجودا بالأساس أم لا)، ومدى رواج التعريفات المختلفة التي انتشرت عبر الوقت. على سبيل المثال، سلط ماوس ١٩٣٨ (انظر Mouss, 1985) الضوء على أنه في بعض الفترات التاريخية (مثلا في فترات ما قبل الكلاسيكية) بدا أن "الذات" تُفهم فقط من خلال الإشارة إلى السرديات حول العالم. من هذا المنظور، كان ينظر إلى الناس على أساس أنهم يلعبون دورا في "القصة"، ولكن بمعنى أكثر استقلالية بدرجة ما عن ذلك. فصلت رؤية قدماء المصريين للنفس ما هو بدني عن "جوهر الظل"، وهو الكيان الأكثر جوهرية (والذي ينظر إليه باعتباره شيئا قريبا من الروح). كما رأوا أيضا أن الظل لا يمكن أن يظل موجودا إلا في حالة

الحفاظ على الجسد من خلال التحنيط. لاحقا، اقترح فلاسفة الرومان أن الروح يحكمها "نمط" الشخصية التي تحدد كيف سيفكر الفرد ويتصرف، وافترضت أن سلوك الفرد كان موجها دوما نحو إنفاذ المصير المحتوم له. كذلك كان للدين تأثير على النظرة للذات، على سبيل المثال، نظرة المسيحية للحياة الروحية، أو رفض البوذية لفكرة الوجود الأبدي للذات على الإطلاق. كان للموضوع أيضا شهرة أدبية، فشخصية دوريان جراي الذي كتب عنه أوسكار وايلد قد تجنب مؤقتا تلويث نفسه بآثامه عن طريق تحويل خطيئته إلى لوحة، كما للخيال العلمي باع طويل في تصور ما يجعل الذات ذاتا (في عمل آرثر كلارك عن الذكاء الصناعي الإجرامي، HAL9000، الذي يشير إلى أنه ليس البشر فقط هم من يرتكبون أفعالا سيئة لبعضهم البعض!).

يحاول علماء النفس الأكثر معاصرة فهم الذات، ويميلون للبعد عن الجانب الأكثر فئوية من هذه الجدليات، لكنهم يقدمون أيضا مجموعة متنوعة من الآراء حول ما يجعلك تصبح أنت. سيتناول هذا الفصل التفسيرات الأساسية لعلم النفس الاجتماعي للذات، حيث يبحث المنظورات التي بزغت بشكل أساسي حول أفكار "الذات ككيان فردي" و"الذات كجزء من البنى الاجتماعية أو الجماعات". كذلك سنقوم ببلورة كيفية تأثير تقديرنا للذات (مدى شعورنا تجاه ذواتنا بأننا محل تفضيل) وتأثره بشعورنا بالذات. وفي النهاية، سنبحث الذات كوعي، قوة الوعي بالذات الحقيقية هو أمر ذو معنى عن طريق مراجعة الدليل الذي يرى أن الكثير من سلوكنا يكون غير واعٍ، وغير قابل للسيطرة عليه.

نظريات الذات: التفسيرات ذات المستوى الفردي

تمحورت صياغات الذات باستمرار حول ما إذا كانت الذات مفهوما فرديا ("الذات الفردية")، أو مفهوما مرتبطا بالعلاقات الاجتماعية داخل الجماعة ("الذات الجماعية")، كذلك عمل المشتغلون بعلم النفس على استكشاف ما إذا كانت لدينا "ذاتا واحدة" أم "ذوات متعددة"، وأيضا ما إذا كانت هذه البناءات تقود سلوكنا دوما، أم أنها فقط تؤثر علينا.

إحدى طرق الفهم التقليدي للذات كمفهوم على مستوى فردي تأتي من خلال "نظرية علم النفس الدينامي". تطورت الديناميات النفسية بشكل أساسي على يد سيجموند فرويد، والذي عمل مع آخرين في فيينا في الفترة منذ نهايات ثمانينيات القرن التاسع عشر، وحتى وفاته عام ١٩٣٩. يطرح منحى علم النفس الدينامي رؤية مؤداها أن النفس تنقسم إلى ثلاثة جوانب رئيسية، الهو id، والأنا ego، والأنا الأعلى super ego (Freud, 1920). الهو جزء من الذات يضم رغباتنا ودوافعنا الأساسية، مثل الجوع والميول الجنسية والعدوانية. وهو ليس لديه جوانب منطقية، فهو يطالب بالإشباع الفوري لحاجاته (والتي عادة ما تكون متعددة). يتفاعل الهو مع شِقي الذات الآخرين، وهما الأنا الأعلى والأنا. الأنا الأعلى هو النقيض التام للهو، فهو بمثابة المعسكر الأخلاقي، وهو الناقد المستمر لرغبات الهو. وأخيرا، الأنا، والتي تعمل كمتفاوض بين الهو والأنا الأعلى والواقع، تحاول الأنا تحقيق رغبات الهو، مع الأخذ في الاعتبار بدوافع الأنا الأعلى، إلى جانب تقليل الأذى طويل المدى للذات إلى أقل درجة ممكنة. ويعتقد أن الصراعات غير المحلولة بين هذه المكونات هي السبب في الأمراض النفسية كالاكتئاب والقلق. كما تطرح فكرة أن الأنا الأعلى والأنا هما فقط أجزاء من الذات المتاحة لمراقبة الوعي، بل إن نسبة كبيرة من تكوينهما تكون كامنة في اللاوعي أو مناطق "ما قبل الوعي" من نفوسنا. في السياقات الإكلينيكية، كانت فنيات التحليل النفسي الكلاسيكية مثل التداعي الحر للكلمات، واختبارات بقع الحبر، تهدف إلى إمداد المعالج بدلالات حول مكمن الصراعات التي لم تُحل في اللاوعي، والمساعدة على دفعها برفق إلى محيط الوعي، حيث يمكن حلها. بشكل عام، فإن الديناميات النفسية كفنية علاجية في تراجع مستمر. على الرغم من ذلك، فإن عمل المنظرين الديناميين مثل فرويد قد قدم إسهاما ممتدا في علم النفس الاجتماعي، وبالتحديد فيما ألقى الضوء عليه

من أهمية دور اللاشعور في سلوكنا. كما أنه أرسى الأساس لعمل "نماذج الشخصية القائمة على السمات".

النماذج القائمة على السمات

تضم المناحي الفردية الأخرى لفهم السلوك النظر إلى السمات التي تميز الأفراد، والتي يمكن أن تقود تفاعلاتنا مع الآخرين. تأتي إحدى طرق تحقيق هذا الأمر من خلال مناقشة فكرة أننا نملك أبعادا عديدة للشخصية، وأنها تتباين من فرد إلى آخر. على سبيل المثال، يرى نموذج أيزنك في الشخصية (Eysenck & Eysenck, 1974; 1977) أن الشخصية تتنوع حسب موقعها على ثلاثة محاور هي الذهانية/ التنشئة الاجتماعية، والانبساطية/ الانطوائية، والعصابية/ السواء. أما نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية فقد حدد مجموعة سمات هي الانفتاح على الخبرة، ويقظة الضمير، والمقبولية، والانبساطية (انظر: McCrae & Costa, 1987). هذه النماذج القائمة على السمات يمكن أن تكون أكثر ارتباطا على نحو خاص بأنماط السلوك الاجتماعي أو الاتجاهات. على سبيل المثال، عمل تيودور أدورنو على "الشخصيات السلطوية" (Adorno et al., 1950)، ثم لاحقا أفكار بوب ألتيمير حول "السلطوية اليمينية[1]" (Altemeyer, 1981) التي تشير إلى أن بعض الناس يكونون أكثر ميلا من غيرهم إلى تأييد معتقدات تمييزية. هؤلاء الأفراد أيضا يتبعون القادة الأقوياء بدرجة أكبر من الاقتناع والثبات. تهتم المسارات البحثية الأخرى بالسمات كجزء من الذات الاجتماعية التي تتناول مدى ما يميل الأفراد إلى أن يكونوا عليه "أمام الذات" و"أمام الآخرين" في المظهر والسلوك (انظر: Van Lang et al., 1997)؛ وكيف نرى أسباب سلوكنا وسلوك الآخرين (نظرية العزو، والموضحة تفصيلا في موضوع العلاقات الشخصية). تتباين درجات الدعم الإمبريقي لهذه المناحي، فبعض النقاد على سبيل المثال يلقون الضوء على أن ما يسمى "السمات" عادة ما يكون ذا مستوى منخفض من صدق إعادة الاختبار (مثلا: درجتي على أحد اختبارات الشخصية يمكن أن تتغير في فترة زمنية قصيرة نسبيا، أو بين الجلسات). على الرغم من ذلك، ففكرة أننا نملك سمات محددة تُكَوِّن ذواتنا مازالت ذات خطاب مهيمن في المجال.

---

(1) right wing authoritarianism

الذات في علاقتها بالآخرين

تعترف أغلب تفسيرات الذات بأن الطريقة التي ندرك بها ذواتنا ترتبط دوما بالكيفية التي يرانا بها الآخرون، وأن هذين الكيانين يمكن أن يوجها معرفتنا وسلوكنا. ربما تكون أقوى الجدليات التي تمت حول هذا الأمر هو ما طرحته مدرسة "التفاعلية الرمزية" (مثل: Blumer, 1986; Mead, 1934). يرى هذا المنحى أن واقعنا، بما في ذلك شعورنا بأنفسنا، يكون قائما على فهم مشترك لما تعنيه الأشياء (بما في ذلك الأفراد). لذا، فإن سلوك أحد الاشخاص يمكن أن تصنفه مجموعة من الأفراد على أنه "إرهابي"، وتصنفه مجموعة أخرى بأنه "بطولي". تطبيقا على الذات، فإن الطريقة التي نفكر ونتصرف بها يمكن أيضا أن تتباين في المعنى. على سبيل المثال، فإن الإقدام بقليل من التفكير على فعل شيء يتسم بالمخاطرة يمكن اعتباره تصرفا "جريئا" أو "متهورا". لذا، فإن فهمنا لأنفسنا قائم بدرجة كبيرة على التفاعلات الاجتماعية مع الآخرين، وإلى أي مدى شكلوا تأويلاتنا. بشكل محدد، فإن توجهات التفاعلية الرمزية ترى أننا نعتمد على "التقييم المنعكس" من آراء الآخرين لتوليد شعورنا بذاتنا. يشار إلى هذه العملية أيضا بتعبير "مرآة الذات" (Cooley, 1902). والأدلة التي تدعم هذا المنحى واسعة الانتشار. على سبيل المثال، أشار بحث أجري في الهند إلى أن مشاهدة الشخصيات الذكورية النمطية الغربية في الأفلام يؤثر على إدراك الذات الذكورية المسايرة للأفلام لدى الذكور وعلى كيفية تعاملهم مع النساء (Derne, 1999). كذلك أظهرت الطريقة التي يتصرف بها الآخرون تجاهنا أن لها تأثيرات طويلة المدى، ففي تجربة شهيرة عن "النبوءات ذاتية التحقق" أظهر عالما النفس روبرت روزنتال ولينور جاكوبسون أن إخبار المعلمين أن عينة من تلاميذهم الصغار (تم اختيارهم عشوائيا) لديهم "قدرات غير عادية" أدى إلى قيام المعلمين بمعاملتهم بطريقة مختلفة، مما نتج عنه تحقيق هؤلاء التلاميذ لمستويات أعلى من الدرجات على مقاييس الذكاء مقارنة بأقرانهم (Rosenthal & Jacobson, 1966). على الرغم من أن فكرة مثل "مرآة الذات" قد تكون بديهية، ولها مدى كبير من الدعم الإمبريقي، فهناك بعض المحاذير والحدود المرتبطة بها. من الجدير بالذكر أن طريقة اعتقادنا لكيفية رؤية الآخرين لنا هي أكثر أهمية مما يروننا عليه بالفعل (Shrauger & Schoenman, 1979). كذلك، وكما

سنكتشف عند تناولنا لتقدير الذات، فإن تحديد الأشخاص الذين نهتم بآرائهم عندما نفكر في كيفية رؤية الآخرين لنا، وكيفية استجابتنا للتقييمات السلبية هي عملية معقدة، فنحن لا نسمح لجميع التقييمات السلبية (أو الإيجابية) بتشكيل إحساسنا بذاتنا.

نظرية الضبط الذاتي

هناك وسيلة أخرى لفهم كيفية تأثير مفهومنا عن الذات علينا، هي "نظرية الضبط الذاتي" لهيجنز (Higgans, 1989) تطرح النظرية فكرة أننا نملك ثلاث صور في تمثلنا لأنفسنا وهي، الذات الفعلية (كيف نرى أنفسنا في اللحظة الراهنة)، الذات المثالية (كيف نود أن نكون)، والذات الواجبة (الذات التي نعتقد أننا يجب أن نكون عليها، والمستقاة دوما من التقييمات الخارجية كالمعايير الاجتماعية). يرى هيجنز أننا حينما نشعر بأن ذاتنا الفعلية غير متناغمة مع الذات المثالية أو الواجبة فإننا نسعى لسد هذه الفجوة. إذا شعرت، على سبيل المثال أنني لم أكن طيبا على نحو كافٍ (أو واثقا أو أو..) بالنسبة لما يفترض مني أو أكون، أو لما يعتقد الآخرون أنني يجب أن أكون عليه، فإنني أسعى لزيادة هذا الأمر لدي. فكرة الأشكال المختلفة للذات الفردية تم تناولها أيضا في "نظرية تطوير الوعي الذاتي[1]" (Carver & Scheier, 1981)، التي تشير إلى أننا لدينا أيضا ذوات "خاصة وعامة" يمكننا أن نعي بها، تتكون الذات الخاصة مما نعتقده حول أنفسنا (بمعني، كيف نفكر في الشعور الخاص)، وتعكس الذات العامة طبيعة إدراكنا لكيفية ما قد يرانا عليه الآخرون (على سبيل المثال، من خلال ما نقوله أو ما نفعله في العلن). هذه المستويات من الوعي تغير المعايير التي نستخدمها لتوجيه سلوكنا. يمكننا النظر إلى ذلك باعتباره يؤثر على تحديد ما إذا كانت ذاتنا "الفعلية" أم "النموذجية" أم "الواجبة" هي صاحبة التأثير الأكبر علينا في أي وقت عادي.

---

(1) Elaborated Self Awareness Theory.

بالطبع، فأغلبنا لا يتعجب من الركون المستمر إلى شعورنا بالذات إبان تصرفنا أو تفكيرنا، وعلماء النفس الاجتماعي يدركون هذا الأمر. في الحقيقة، يرى بعض المنظرين أننا عندما نكون داخل جماعات، فإننا قد ننخرط في عملية تعرف باسم "الإمعية[1]" والتي تؤدي بنا إلى التصرف بدرجة أقل من الرجوع إلى ذاتنا الفردية أو دون الرجوع إليها إطلاقا. يمكن أن يؤدي ذلك إلى التصرف بمزيد من المعاداة الاجتماعية. إن الوجود في جماعة مع الشعور بالمجهولية يمكن أن يشجع الإمعية. على سبيل المثال، أظهر عالم النفس إدوارد داينر وزملاؤه (Diener et al., 1976) أن الأطفال أثناء ممارستهم للعبة "خدعة أم حلوى" (حيث يتجول الأطفال في احتفالات الهالوين من منزل إلى آخر مرتدين أزياء تنكرية يطلبون الحلوى)، يغلب أن يستغلوا الفرصة لسرقة المال أو الحلوى عندما يعتقدون أنهم غير معروفين (أي يرتدون أقنعة). يزيد اتضاح هذا الأمر بشكل خاص لو كانوا لا يعرفون الكبار داخل الموقف. بالمثل، فالأفكار حول "التلقائية" (والتي سنبحثها بمزيد من العمق في موضع لاحق من هذا الفصل) تشير إلى أننا عادة ما نتصرف في المواقف الاجتماعية وفقا لـ"المخطط الموقفي"، حيث نضع "خططا" تخبرنا عن كيفية تصرفنا المفترض (مثلا، عند الذهاب إلى أحد المطاعم، عادة ما ينتظر الشخص توفر طاولة، ويوافق على الجلوس إلى الطاولة التي تتوفر له، ويطلب بعض الطعام، ويتناوله، ويدفع قيمة الفاتورة دون كثير من التفكير عادة أو الرجوع إلى الذات). ربما يكون لدينا عديد من المخططات حول عدد متنوع من السلوكيات (كيف نستجيب للنقد، أو ما الذي نفعله عند دخول مكان العمل، إلخ) لذا، ففي أغلب الأحيان تكون ذاتنا غير ذات صلة بالموقف! بالطبع الطريقة الأخرى للنظر إلى هذا الأمر هي اعتبار أن ذواتنا في حقيقتها أقرب ما تكون إلى مجموعة من هذه الطرق التلقائية نسبيا في التصرف، أكثر من كونها أي شيء آخر.

على الرغم من أن التفسيرات المذكورة سابقا لها أكثر من نقطةَ محورية، فإن جميعها تشترك في شيء واحد، وهي أنها جميعا تفترض أن الذات هي شيء كامن

---

(1) Deindividuation: وتعني فقدان الوعي بالذات داخل الجماعات

داخل الفرد. هذا "التوجه من أسفل إلى أعلى" يمكن أن يتعارض مع التفسيرات الأخرى للذات، وهي مناحي "التوجه من الأعلى إلى الأسفل" والتي ترى أن ذواتنا أكثر ارتباطا بعلاقاتنا مع الآخرين. هذه هي تفسيرات المستوى الجماعي، التي ننتقل إليها الآن.

نظريات الذات: التفسيرات ذات المستوى الجماعي

ما الجماعات التي أنت عضو فيها؟ هل أي منها يعد مهما بالنسبة إليك؟ ما الذي تشعر به عندما تفكر فيها؟ بصورة انعكاسية، هل عضويتك لهذه الجماعات تشكل جزءًا من ذاتك؟ لقد افترضت تفسيرات الذات التي عرضناها حتى هذه اللحظة أن الأفراد بشكل عام يعتبرون الذات تتكون في أغلبها من (وتتحد عن طريق) مجموعة صفات على المستوى الفردي (بمعنى السمات) ومجموعة تقييمات (كيف يدركنا الآخرون كأفراد). على الرغم من ذلك، فكما أظهر الجزء السابق، إن الكثير من فكرتنا عن الذات مرتبط بالمجموعات التي نحن جزء منها، أي هوياتنا الاجتماعية. ترى عالمة النفس سوزان فيسك أننا نختار أن نكون جزءا من جماعة لتوفير "المحركات الاجتماعية الأساسية" والتي تضم: الانتماء، والفهم، والسيطرة، وتحسين الذات، والثقة (Fisk, 2010). لكن، كيف تعمل هذه الهويات الجماعية، وما تأثيراتها على إحساسنا بذواتنا؟ إحدى طرق فهم هذا الأمر هي ما طرحته "نظرية الهوية الاجتماعية".

نظرية الهوية الاجتماعية

تطورت نظرية الهوية الاجتماعية[1] على يد هنري تاچفيل وجون تيرنر في سبعينيات وثمانينيات القرن الماضي لشرح العلاقات داخل الجماعات (انظر Tajfel &

---

(1) Social Identity Theory SIT

Turner, 1979). قامت النظرية على ثلاثة فروض. الأول، تقترح النظرية أننا نريد أن نشعر شعورا جيدا تجاه ذواتنا، والثاني، تفترض أن جوانب ذواتنا مرتبطة بالمجموعات التي نحن أعضاء فيها، الفرض الثالث يقترح أننا يمكن أن نشعر شعورا جيدا تجاه ذواتنا على أساس المقارنات الإيجابية بين جماعاتنا (داخل الجماعات) والجماعات الأخرى (خارج الجماعات). حينما تكون الجماعة منخفضة المكانة، قد لا تواتيها الفرصة للاندماج في هذا التمييز الإيجابي بصورة واضحة، وهو أمر يحرك التفكير والسلوك. باختصار، تطرح نظرية الهوية الاجتماعية فكرة أننا عندما نكون في جماعات منخفضة المكانة، فإننا نرى ما إذا كنا نستطيع استخدام استراتيجية "القابلية الشخصية للانتقال"، ثم نغادر الجماعة ببساطة (بمعنى، ما إذا كانت الحدود بين جماعتنا الخاصة والجماعات الأخرى التي يمكن عبورها قابلة للنفاذ عبرها أم لا). لو وجد أن الحدود غير قابلة للنفاذ عبرها (بمعنى، لا يمكننا الانتقال من جماعة إلى أخرى) يسعى أفراد الجماعة إلى تغيير مكانتها (لخلق تمييز إيجابي لصالحهم). إذا رأى أعضاء الجماعة وجود بديل محتمل لمكانة جماعتهم الراهنة، فإنهم قد ينخرطون في "منافسة اجتماعية"، فيحاولون بشكل فعال تغيير مكانتهم، وذلك من خلال النشاط الاجتماعي، أو العصيان المدني، أو الاحتجاجات السلمية، أو العنف، إلخ. إذا لم يستطع أفراد الجماعة تخيل مستقبل يكونون فيه على قدم المساواة مع الجماعات الأخرى (أو أعلى مكانة منها)، فإنهم قد ينخرطون في خطط "إبداع اجتماعي" والتي تسمح بالتمايز الإيجابي على الرغم من الفروق الواضحة في المكانة. تتضمن مثل هذه الخطط تغيير قيمة الأبعاد المستخدمة للمقارنة (مثل، "المال ليس كل شيء")، أو إيجاد أبعاد جديدة ("نحن لسنا جماعة ثرية، لكننا شرفاء"!)، أو العثور على جماعة خارجية جديدة للمقارنة معها ("قد لا نكون الأكثر ثراء، لكننا أفضل حالا من تلك الأسرة"). تطرح نظرية الهوية الاجتماعية أننا عندما نضع العلاقات داخل المجموعات في هذا السياق، يمكننا استخدام هذا المنحى لفهم سبب وكيفية وتوقيت انخراط الجامعات في الخطط المختلفة (القابلية الشخصية للانتقال، المنافسة الاجتماعية، أو الإبداع الاجتماعي) التي تحدُّها.

نظرية التصنيف الذاتي

توضح نظرية الهوية الاجتماعية سبب أهمية الهويات الاجتماعية بين الأفراد، وتشرح بعض الآليات التي تدعم العلاقات والسلوك داخل الجماعات، خاصة المتعلقة بالتغييرات الممكنة لمكانة الجماعات وأفرادها. في هذا السياق يكون ذلك تفسيرا فائق التحفيز للسلوك الاجتماعي. رغم ذلك، فإنه لا يناقش فعليا كيف يتم على المستوى المعرفي اختيار هوية اجتماعية معينة في وقت بعينه. كما أنها لا تقدم فهما أشمل للتصنيف الاجتماعي. هذه الجوانب من المعرفة الاجتماعية تم وصفها في "نظرية التصنيف الذاتي[1]"، التي وضعها جون تيرنر وزملاؤه (Turner et al., 1987). أحد أهم المبادئ التي تطرحها النظرية هي فكرة "مستويات التجريد[2]". يمكن أن يتباين موضع الذات على بعد يتراوح بين "الذات باعتبارها أنا" (مستوى منخفض من التجريد)، و"الذات باعتبارها جزءًا من الجماعة" (جماعتي بالنسبة لجماعة خارجية- مستوى متوسط من التجريد)، وأعلى مستويات التجريد "الذات باعتبارها إنسانا". مع تدرج مستويات التجريد، يعد مزيد من الناس جزءًا من الذات. يتوقف مستوى التجريد الذي نتخذه لأنفسنا على ما يضفي أكبر قدر من المعنى على الموقف الذي نجد أنفسنا فيه، إلى جانب عدد من العوامل الأخرى. يتضمن ذلك، "جاهزية المدرِك، والملاءمة للمقارنة، والملاءمة المعيارية[3]". تعترف نظرية التصنيف الذاتي بأن هذه الهويات لم تنشأ من عدم، بل هي نتاج خبرتنا. وعلى ذلك، فبعض الهويات (هذه التي نشعر حيالها بمزيد من التفضيل، والتي استخدمت أكثر أو توافقت مع احتياجاتنا ورغباتنا الحالية بدرجة أعلى) يُعتقد أنها تكون أكثر قابلية للوصول إلينا: فتكون لدينا درجة أعلى من "جاهزية المدرِك" لاستخدامها. تشير "الملاءمة للمقارنة" إلى القوة التمييزية لتصنيف معين: نحن نبحث عن التجمعات التي تحقق أعلى درجة من الفروق "فيما بين" المجموعات. وفي الأخير، تشير "الملاءمة المعيارية" إلى مدى تلاؤم سلوك الأفراد مع توقعنا من كيفية تصرف أفراد مجموعة بعينها، وهنا نحن نستخدم بالأساس

---

(1) "self-categorization theory" SCT

(2) levels of abstraction

(3) perceiver readiness, comparative fit, normative fit

الصور النمطية الثابتة (انظر الفصل الخامس) لتوجيه قراراتنا في كيفية تصنيف الأفراد بين "النحن" و"الهُم".

التأثيرات المعرفية للتصنيف

بمجرد تفعيل هوية ما، تصير مجموعة من التأثيرات المعرفية والسلوكية مرجحة لدينا بدرجة أكبر من غيرها. أحد الـــتأثيرات الشائعة هي أننا ندرك الفروق "بين" الجماعات بصورة أكبر مما هي عليه في الحقيقة. وفي الوقت ذاته ندرك أن الفروق "داخل" الجماعات يتم إظهارها في صورة أقل مما هي عليه في الواقع. كذلك فنحن نرى أنفسنا باعتبارنا أكثر قابلية للتغير الداخلي مع أفراد الجماعة الآخرين، وأن نرى العالم من وجهة نظر الجماعة، ويزيد احتمال شعورنا بالإمعية (انظر: Postmes & Spears, 1998). هذه التأثيرات يمكن أيضا أن تؤثر على كيفية رؤيتنا وتذكرنا للعالم. على سبيل المثال، عرض دونكان (Dunkan, 1976) على مجموعة من التلاميذ الأمريكيين القوقازيين تسجيلا مصورا لتفاعل بين ممثل أبيض وآخر أسود. إحدى اللحظات غير الواضحة في هذا التفاعل أُدركت بدرجة أكبر على أنها "دفع" متعمد عندما كان "الدافع" هو الممثل الأسود، مقارنة بنفس الحركة من الممثل الأبيض. فيما يتعلق بالذاكرة، نحن نجيد تذكر أعضاء الجماعة التي ننتمي إليها كأفراد أكثر مما نفعل مع أعضاء الجماعات الأخرى (Van Bavel & Cunningham, 2012). كذلك فنحن نشوه ذاكرتنا كي توافق معتقداتنا عن الجماعات الاجتماعية. على سبيل المثال، قام نيلسون وبييرنات ومانيس (Nelson, Biernat & manis, 1990) بعرض مجموعة من الصور لعدد من النساء والرجال ذوي الأطوال متفاوتة (كانوا جميعا في نفس الطول تقريبا). بعد ذلك طلبوا من المشاركين تقدير أطوال النساء والرجال في المتوسط. قدَّر الرجال أن النساء كانوا أقصر من الرجال. ومما يثير الدهشة بدرجة أكبر أن هذا التقييم ظل كما هو حتى عندما (١) تم إخبار المشاركين أن المجموعة كانت ذات أطوال متساوية، و(٢) عُرض على المشاركين جوائز مالية ليكونوا دقيقين في حكمهم!

منذ نشأتهما، تطورت نظريتا الهوية الاجتماعية والتصنيف الذاتي لتكونا "منظورا" للهوية الاجتماعية أكثر من كونهما نظريات مفردة. تضمنت الأدلة الإمبريقية المبكرة لنظرية الهوية الاجتماعية نموذج الحد الأدني للجماعة، والذي بدا أنه يقدم دليلا على الدافعية للاندماج في التمييز الإيجابي (للمزيد، انظر إضاءات مهمة حول نموذج الحد الأدني للجماعات). حديثا، يقوم الباحثون بدمج العمل التجريبي والعمل المتعلق بالارتباطات معا، في كل من المعمل والميدان. تم استخدام فكرة أن لدينا هويات اجتماعية حقيقية كي تعكس أمور الحياة الواقعية، مثل أعمال الشغب (Reicher, 1996)، وممارسات ضبط أماكن العمل (Ellemers, De Gilder & Haslam, 2004; Hogg, 2001)، والحد من الصراعات (Bar-Tal, 2000)، والتعافي من الإدمان (Frings & Albery, 2016)، وإلقاء القمامة (Grasmick, Bursik & Kinsey, 1991)، وغيرها العديد. كذلك تمت الاستعانة به لفهم عمليات الجماعات، مثل الانشقاق داخل الجماعة (Marques, Abrams & Serodio, 2001)، وتطور هوية الجماعة بين الأطفال (Abrams et al., 2003)، والخبرات الجماعية للمشاعر (Bar-Tal, Halperin & De Rivera, 2007).

نقد نظرية الهوية الاجتماعية

يعتقد أن منظور الهوية الاجتماعية هو أحد أهم التوجهات النظرية المؤثرة في علم النفس الاجتماعي الحديث، والذي قاد التفكير والممارسة العملية لما يربو على أربعة عقود. لكن ذلك لم يمر دون نقد. أحد أهم ما وجه من نقد لمنظور الهوية الاجتماعية ونظرية الهوية الاجتماعية هو أنه قد يكون لهما قوة تفسيرية أكثر مما لهما من قوة تنبؤية. يعني ذلك أنهما لديهما القدرة على تفسير سبب حدوث شيء ما في ضوء النظرية، لكنهما أضعف في التنبؤ بما سيحدث في موقف ما. نقطة ضعف أخرى هي أن بعض جوانب المنظور (مثل، الرابطة بين تقدير الذات والهوية؛ انظر Rubin & Hewstone, 1998) قد حظيت بدرجات متفاوتة من الدعم.

المنظورات التطورية حول الذات على مستوى الجماعة

إن منحى الهوية الاجتماعية ليس هو المنحى الوحيد الذي يفهم الذات على مستوى الجماعة. ناقشت التفسيرات التطورية لعلم النفس فكرة أن الانتخاب الطبيعي

يفضل الميل نحو "إيثار الأقارب" (أن يقوم الفرد بمساعدة الأفراد الذين ينتمي إليهم أكثر من غيرهم)، والذي يسمح بالتعاون الجماعي ويشجعه. الأكثر من ذلك، أن البشر مخلوقات اجتماعية بدرجة عالية، يعتمدون على الجماعات التي تؤدي دورها بفعالية (بمعنى، تسمح للأفراد بتبادل المزايا وتشارك المخاطر والمكافآت) في سبيل الاستمرار على قيد الحياة. لذا، فإن عمليات التطور تفضل الأفراد الذين يتمكنون من أداء وظيفتهم داخل الجماعة على نحو جيد. يمكن استخدام هذا المنحى التطوري لشرح قدرتنا على تولي مهام تعد مهمة بالنسبة للأداء الوظيفي للجماعة (مثل استخدام المنطق لتتبع الأشخاص الذين يغشون في المعاملات) بجهد أقل من المبذول في نفس المهمة عند تنفيذها بشكل مجرد (Cosmides & Tooby, 2005). كذلك فهي تفسر تلك المتعة المعروفة للنميمة باعتبارها بديلا عن المعلومات الاجتماعية حول الأمور التي تستحق الاهتمام (Dunbar & Dunbar, 1998)، والدعابة كصورة من صور "الاستمالة الاجتماعية" (Polimeni & Riess, 2006) وغيرها من السلوكيات الاجتماعية. كذلك فهي تقترح أن جاهزية الأفراد للتوحد مع جماعاتهم الداخلية (وتفضيلها على الجماعات الخارجية) ربما تكون نابعة من ضغوط تطورية (مثل إيثار الأقارب). أحد أوجه محدودية النظرية التطورية هي أنه على الرغم من أنها يمكن بحثها تجريبيا (على سبيل المثال، إعطاء الأفراد مهام منطقية، في أحوال مجردة، مقابل أن تقدم لهم كسيناريو يتوجب عليهم فيه تحديد أفراد يمارسون الغش)، هنا يمكنك استخدام النتائج فقط للاستدلال على العمليات التطورية، ولكن للأسف لا يمكنك العودة للماضي ورؤية العمليات بذاتها! المشكلة التي يدفع بها هذا الوضع هو مسألة "القابلية للخطأ[1]"، فأنت تستطيع طرح كون العملية أ قد حدثت نتاج التطور، لكنك تستطيع أيضا أن تفترض أنها العملية ب أو ج أو د، إذا كان أي منها حاضرا في التجربة. على سبيل المثال، لوحظ وجود فروق بين الرجال والنساء في تفضيل أن يراك الآخرون مضحكا مقابل أن ترى الأشياء مضحكة. حيث يبدو أن الرجال يفضلون النساء اللاتي تقدرن الفكاهة، بينما النساء يفضلن الرجال الذين يقدمونها. تم عزو هذا الأمر إلى تحقيق العمليات التطورية (Bressler et al., 2006). على الرغم من ذلك، يمكن للمرء أن يجد تفسيرا تطوريا لضعف الفروق، أو لنمط معاكس من النتائج. من المهم ملاحظة أن أوجه النقد

---

(1) falsifiability

لمناحي الهوية الاجتماعية كانت معادلة للنقد الموجه لهذا النموذج، وسيكون على المؤيدين للمنحيين تقبل احتمال وجود خطأ في النتائج بدرجة ما: فكلا المنحيين يرتكن إلى مبادئ مؤسسة يمكن اختبارها، كما يمكن استخدام كلا منهما في تطوير التدخلات الفعالة، وفهم الأحداث بدرجة جيدة من الصدق.

على الرغم مما يوجد من فروق بين نظرية الهوية الاجتماعية والمنحى التطوري، فإنهما أيضا يؤكدان على أهمية الجماعات الاجتماعية في الأداء النفسي الطبيعي. للقيام بذلك، يؤكد كل منهما على أن الطريقة التي نشعر بها تجاه ذواتنا (أو تقدير الذات) يمكن النظر إليها على أنها عملية اجتماعية أصيلة. لكن كيف على وجه التحديد تتفاعل الطريقة التي نشعر بها حيال أنفسنا مع علاقاتنا الاجتماعية؟

إضاءات مهمة: نموذج الحد الأدنى للجماعة

كان نموذج الحد الأدنى للجماعة "The Minimal group paradigm MGP" واحدا من التجارب التي بنيت عليها نظرية الهوية الاجتماعية. هدف النموذج إلى استكشاف أدنى قدر من الشروط اللازمة للسلوك الجماعي داخل الجماعة. في أبسط صوره (مثل، Tajfel et al, 1971) تضمن فصل الأفراد (من تلاميذ المدارس ابتداء) إلى جماعات بشكل اعتباطي (على سبيل المثال، هؤلاء الذين فضلوا صورا لفنانين جدد مثل كلي وكاندينسكي). طلب منهم بعد ذلك إعطاء نقاط من بين مجموعة خيارات إلى عضو آخر في جماعتهم، وعضو في جماعة أخرى. النقاط سوف يتم تبادلها بينهما، ولم يعرف المشاركون من كان معهم في نفس الجماعة. هذه النقاط كانت ثنائية، لذا فإن إعطاء العدد أ من النقاط لجماعتك سيؤدي إلى حصول فرد من الجماعة الأخرى على عدد ب من النقاط. يوجد عدد متنوع من النقاط لدى كل طرف من طرفي المجموعات، لذا فالمشاركون يمكنهم اختيار أن يكونوا "عادلين" (إعطاء نقاط متساوية)، أو يهدفوا إلى "تعظيم الربح المشترك" (تحقيق أعلى عدد من النقاط، دون اعتبار للشخص الذي حصل عليها)، أو "تحقيق أعلى قدر من الربح داخل الجماعة" (الحصول على أعلى النقاط للجماعة الداخلية بغض النظر عن نقاط المجموعة الخارجية)، أو محاولة توليد "أعلى درجة من

الفرق" (أن يحصل على أقصى قدر ممكن من النقاط "أكثر" من الجماعة الأخرى، دون الاهتمام بعدد النقاط التي كسبها). كذلك كان بإمكانهم اختيار استخدام "استراتيجية أفضلية الجماعة الداخلية" وهي تجمع المنحيين الأخيرين. تشير نتيجة هذه الدراسة (وغيرها من الدراسات) إلى أن الأشخاص ينخرطون في التمييز الإيجابي حتى حين لا ينتفعون بشكل مباشر من خلق فرق بين جماعتهم والجماعات الأخرى فيما يتعلق بالمكاسب المادية (تذكر أنهم أعطوا نقاط لأفراد جماعات مجهولين). يبدو أن نموذج الحد الأدنى للجماعة هو منهجية قوية إلى درجة ما، حيث تكرر بين مجموعات متنوعة من الأعمار والخلفيات الثقافية، ومع تغيير أساس عضوية الجماعة، ومع تغييرات أخرى عديدة.

تقدير الذات والذوات الاجتماعية

المصادر الفردية والاجتماعية لتقدير الذات

في بعض الأحيان نشعر بمشاعر طيبة للغاية تجاه أنفسنا. وفي أوقات أخرى، نشعر أننا لسنا جيدين بما يكفي. ربما نشعر شعورا إيجابيا تجاه بعض جوانب ذواتنا (ذكاؤنا مثلا) ولكننا نشعر شعورا سيئا تجاه جوانب أخرى (ربما مظهرنا). هذه التقييمات للذات يشار إليها دوما باسم "تقدير الذات". لاحظ فستينجر (Festinger, 1954) في نظريته "نظرية المقارنة الاجتماعية" أننا مدفوعون لاستدامة تقدير الذات الإيجابي، ويمكننا أن نهدف لفعل ذلك من خلال السعي لعمل مقارنات مع الأشخاص الذين نرى أنفسنا أفضل منهم (مقارنات مع الأدنى) بينما نتجنب ذلك مع الأشخاص الذين نعتقد أنهم أفضل منا (المقارنة مع الأعلى). كما نميل إلى المبالغة في تقييم نقاطنا الجيدة، والشعور بأننا نملك قدرا من السيطرة على الأحداث أكثر مما نملكه فعليا، ولدينا شعور متضخم بالتفاؤل (مجموعة من السمات التي أطلق عليها سيديكيدز وجريج Sedikides & Gregg, 2007 "مثلث تحسين الذات"). بشكل عام، وعلى امتداد أغلب الشعوب، يكون لدى الأشخاص متوسط عالٍ من تقدير الذات (مثلا: Baumeister, Smart & Boden, 1996). في الوقت نفسه، فإن تقدير الذات المرتفع لا يعني تلقائيا أن

الأشخاص يتمتعون بالثقة (في الحقيقة، فهم قد يكونون أيضا متعجرفين ومتشبعين بذواتهم بدرجة زائدة. انظر Kernis, Grannemann & Barclay, 1989).

التمتع بالمجد المرتد، وخفض الفشل المرتد

لقد رأينا بالفعل أهمية عضوية الجماعات في إحساسنا بذواتنا، والذي يبدو أنه يترجم إلى تقدير للذات. إذا كان حال جماعتنا جيدا، فإننا نستطيع الاستفادة من هذا التمايز الإيجابي، على الرغم من أن الفرد قد لا يكون منخرطا بشكل مباشر في النجاح الذي حققته الجماعة. مثال ذلك "التمتع بالمجد المرتد[1]" وهو سلوك تمت ملاحظته تجريبيا. بحث كيالديني سلوك مشجعي كرة القدم الأمريكيين في جامعات الولايات المتحدة المنخرطين بقوة في متابعة المباريات الرياضية (Cialdini, Borden & Thorne, 1976). في سلسلة من متابعة المباريات المهمة، دخل الباحثون قاعات الدراسة وقاموا بعدّ الأفراد الذين يرتدون زيا موحدا لأحد الفرق. بعد انتصار فريقهم، ارتدى مزيد من الطلبة نفس الزي. في دراستهم الثانية (والمنشورة في نفس الورقة البحثية)، طلب فريق كيالديني من الطلبة وصف مباراة اليوم السابق (إن كانوا قد شاهدوها). وجد أنه في الأحوال التي فاز فيها الفريق استخدم الطلاب الضمير "نحن" ("نحن لعبنا بشكل جيد") أكثر مما استخدموها عندما خسر الفريق ("هم قد لعبوا بشكل سيئ"). يشير ذلك إلى أن الأفراد يبرزون انتماءهم للفائزين وليس الخاسرين. كذلك لوحظ الأثر المعاكس (خفض الفشل المرتد[2]) في دراسات أخرى. فمثلا، لاحظ كل من بوين وفانبيسيلير وفير (Boen, Vanbeselaere & Feys, 2002) أن المصوتين الذين علقوا شارات أحزابهم السياسية على نوافذهم وحدائقهم كانوا يسارعون بنزعها إذا خسر حزبهم!

---

(1) Basking reflective glory "BIRGing".

(2) Cutting off reflected failure "CORFing"

الإبداع الاجتماعي وتخزين تقدير الذات

يقترح الدليل المذكور سابقا أننا نستخدم هويات الجماعات الإيجابية لتساعدنا في استدامة تقدير الذات. كما يقترح أيضا كيف أن إدراك الآخرين لجماعتنا (أو، على الأقل، الكيفية التي نعتقد أن الآخرين يدركون جماعتنا بها) يمكن أن تؤثر بقوة على شعورنا بذواتنا. أحد تطبيقات هذا الأمر هو أننا إذا كنا في جماعة ذات مكانة منخفضة بدرجة ما، لا تكون لدينا الفرص المواتية للاعتماد على القيمة المدركة لجماعاتنا. هذا بدوره يمكن أن يكون ذا صلة بتقدير الذات المتدني. من المثير للاهتمام أن ذلك قد لا يكون هو الحال على الدوام؛ يقترح عمل بريندا ميجور وزملائها أن الأفراد في الجماعات منخفضة المكانة لديهم مدى واسع من مستويات تقدير الذات، وأن التباين بين الأفراد في نفس الجماعة دائما ما يتخطى التباين بين الجماعات (انظر Crocker & Major, 1989). لم يمكن أن يكون ذلك؟

تفسر نظرية الهوية الاجتماعية هذا الأمر من خلال طرح فكرة أنه عندما لا يكون لدى الأفراد إمكانية التنقل بين الجماعات (بمعنى، الحدود بينهما لا يمكن عبورها)، وعندما يرون انعدام احتمالية تغير مكانة جماعتهم المنخفضة بالنسبة لجماعة مهيمنة، فإنهم يميلون إلى فعل التغيير من خلال "خطط الإبداع الاجتماعي"، وهو ما يوفر فرص التمايز الإيجابي، ولكن ثمنا لذلك فهو يخفض الدافعية إلى الانخراط في "المنافسة الاجتماعية". أن تكون فردا في جماعة اجتماعية متدنية المكانة يمكن أيضا أن يمنح فرصا لفهم الأحداث السلبية بطرق أقل تدميرا لإحساسنا بذواتنا. على سبيل المثال، أوضحت شيرمان وزملاؤها (Sherman et al, 2007) أن لاعبي الفرق الرياضية كثيرة الخسائر عادة ما يقيمون درجتهم في السيطرة على النتائج على أنها منخفضة (بمعنى، يلومون الموقف على الخسارة) مقارنة بلاعبي الفرق الفائزة، ربما من أجل حماية تقدير الذات لديهم. على الرغم من ذلك فإنه عندما تكون الفرق الخاسرة قادرة على تحديد أبعاد أخرى لقيمة الوجود في الفريق (كالصداقات الوثيقة، أو الفكاهة.. إلخ) قبل عمل التقييمات، فإن هذا الميل الدفاعي يختفي بالتبعية (حيث يكون قد تم إشباع الحاجة لتقدير الذات من خلال أشياء أخرى غير المكسب). كذلك

أوضح تيستا وكروكر وميجور (Testa, Crocker & Major, 1988) أن النساء غير الجذابات اللاتي تلقين تقييما سلبيا من معلق ذكر على مقال كتبنه، لم يشعرن بفقد تقدير الذات عندما علمن أن هذا المعلق قد رآهن (أي أنهن قد قمن بعزو الدرجة المنخفضة في التقييم للتمييز ضدهن، وليس لضعف قدراتهن الكتابية). هذه التأثيرات المختزنة لا تطرح فكرة أن التمييز بين الجماعات أمر جيد، لكنها توضح كيف يكون الناس قابلين للتكيف عند التعامل مع المواقف الصعبة.

كما نكون (أحيانا) انعكاسا للجماعة التي نحن فيها، فتقدير الذات يمكن أن يؤثر أيضا على الطرق التي نتصرف بها تجاه أفراد الجماعات الأخرى. من منظور المقارنة الاجتماعية أو منظور الهوية الاجتماعية (كما ذُكر عاليه)، يعد تقدير الذات مفهوما ديناميا، والذي قد لا يكون له أثر كبير في قدر الإيجابية التي يجب أن نرى أنفسنا عليها فعليا. على الرغم من ذلك فإن وجود بعض الربط بين الواقع وتقديرنا لذواتنا هو أمر مهم. على سبيل المثال، تقترح "نظرية القياس الاجتماعي[1]" (Leary & Downs, 1995) أننا ربما نكون قد طورنا شعورا بتقدير الذات لتيسير الأداء داخل الجماعات (والتي نحتاجها كبشر بهدف الاستمرار على قيد الحياة). تناقش نظرية القياس الاجتماعي أننا إذا تصرفنا عكس معايير الجماعة، ستقيمنا الجماعة تقييما سلبيا. يعمل هذا التقييم على خفض تقدير الذات لدينا، والذي بدوره يجعلنا نغير السلوك، وبالتالي نبقى داخل الجماعة. هذا النموذج يمكن أن يأتي معاكسا للمناحي السابقة التي ناقشناها في كونها تشير إلى أن (أ) تقديرنا يمكن أن يكون إدراكا دقيقا لكيفية رؤية الآخرين لنا، و(ب) أنه بالأساس نظام ذو مستوى فردي (كمقابل للنظام الاجتماعي).

تقدم تفسيرات المستوى الفردي والمستوى الجماعي للذات التي ناقشناها هنا المنحى "التقليدي" لفهم الذات، والعديد منها قد تطور عبر عقود. وفي حين مازالت أغلب هذه المنظورات مزدهرة، كان لزاما عليها جميعا تفسير شكلين من التطور حدثا في الآونة الأخيرة. الأول هو التغير السريع في التكنولوجيا، والذي نتج عنه زيادة

---

(1) Sociometer Theory.

أهمية الإنترنت، وفكرة الذوات النشطة على الشبكة[1]). والثاني هو تطور أفكار حول التلقائية التي تتحدى الفكرة الأساسية حول الذات الاختيارية. وهما الفكرتان اللتان سنتحول إليهما الآن.

الأشخاص المتصلون بالإنترنت مقابل غير المتصلين

إن كيفية بنائنا لذواتنا يمكن أن تتغير بشكل كبير. منذ أن أصبح الإنترنت متاحا على نطاق واسع في تسعينيات القرن العشرين، تغيرت طريقة تواصلنا مع الآخرين. بشكل محدد، قدم الإنترنت فرصا ومناهج للتفاعل مع الآخرين (البريد الإلكتروني، والرسائل الفورية، ومواقع التواصل الاجتماعي، والألعاب عبر الإنترنت، وذلك على سبيل المثال لا الحصر). مازال المختصون النفسيون يسعون إلى الإلمام بما تعنيه هذه التغييرات العديدة، في سياق النظرية الموجودة، وكذلك في إطار احتمالات تطوير منظورات جديدة. في هذه المناقشة، نلقي نظرة على هذين النموذجين من التواصل، مواقع المنتديات على الإنترنت، وشبكات التواصل الاجتماعي، مع بلورة النظرية والدليل الذي تولد عنها.

تعد "منتديات الإنترنت" حول موضوعات محددة شكلا ذائعا من أشكال التواصل. يمكن لأي شخص الانضمام إلى منتدى عبر الإنترنت، ونشر ما يراه في موضوع يكون محل اهتمامهم، ويتواصل مع الأشخاص المقاربين له عقليا لمناقشته. هناك سمتان مميزتان في هذه الجماعات وهما (أ) أنهم دوما مجهولون، و(ب) لديهم حدود مرنة (بمعنى، الأفراد يدخلون المجموعة ويخرجون منها بسهولة). أحد طرق فهم تأثيرات مثل هذه السمات لإحدى المجموعات يكون من خلال تفسيرات تقليدية لوظيفة المجموعات المجهولة، مثل "الإمعية" (انظر Diener et al., 1967، وانظر أيضا ما سبق ذكره والفصل السادس). يقترح هذا المنظور أن الأشخاص الذين يستخدمون المنتديات تحت اسم مستعار غالبا ما يكون لديهم ضعف في "تنظيم الذات". يمكن أن يؤدي ذلك إلى تزايد احتمالية انتهاج الأفراد لسلوكيات غير مرغوبة اجتماعيا، فالتصيد

---

(1) online selves

والرسائل غير المرغوبة وغيرها من التصرفات المزعجة عبر الإنترنت هي أمثلة لهذه السلوكيات التي ربما تكون أنت شخصيا قد مررت بها. على الرغم من ذلك، ربما تكون هناك حاجة لمزيد من فهم هذه السلوكيات المزعجة. باحثون نفسيون مثل ليا وسبيرز (Lea & Spears, 1991)، وريتشر وسبيرز وبوستمز (Reicher, Spears & Postmes, 1995) ناقشوا في عملهم "نموذج الهوية الاجتماعية لتأثيرات الإمعية[1]" أشاروا إلى أنه، بعيدا عن أن التواصل المجهول نسبيا يجعل الأفراد يفقدون كل شعور بالهوية، فإن التواصل عبر الإنترنت يمكن أن يجعل الأفراد يركزون "أكثر" على هوياتهم الاجتماعية. على سبيل المثال، فإن قلة المعلومات الشخصية يجعل الأفراد يشعرون بأنهم رجعوا إلى المعلومات ذات المستوى الجماعي، ويتبنون هذه الهويات بسهولة. مجهولية المستوى الفردي أيضا يمكن أن تسمح لأفراد الجماعة بالتعبير عن هوياتهم، وتحدي المعايير بطريقة يستحيل توفرها عندما يكون تحديد الأفراد أمرا أكثر سهولة (مما يجعلهم ساعتها أكثر عرضة محتملة للعقوبة).

أحد الموضوعات التي تم تطبيق نموذج الهوية الاجتماعية لتأثيرات الإمعية عليه هو كيف أن إتاحة أشكال التواصل عن طريق الإنترنت ربما أدى لتيسير محاولات الجماعات للتغيير. منذ بدايات العمل على هذه الجزئية، تبين أن ثورة الإنترنت تكون في أفضل أحوالها ذات تأثيرات مختلطة على المشاركة المدنية، بما في ذلك السياسات وأسباب الحملات الانتخابية. من ناحية، لم يكن إظهار الانتماءات السياسية والتعليقات السياسية بالنسبة لعدد كبير من الناس أمرا سهلا أبدا، حيث تشير البحوث المبكرة على الانتماء لموقع الجمعية القومية الجغرافية[2] إلى أن تواصل الأفراد عبر الإنترنت دائما ما يتم جنبا إلى جنب مع التواصل وجها لوجه وعبر الهاتف. على الرغم من ذلك، فالأفراد الذين انضموا إلى الجمعية القومية الجغرافية عبر الإنترنت فقط لم يكونوا ملزمين على وجه الخصوص بالانضمام إلى مجتمع الجمعية عبر الإنترنت (Wellman, Boase & Chen, 2002). من ناحية أخرى، يرى كيند وزملاؤه (Kende et al, 2016) أن النشاط الاجتماعي للمستخدمين على مواقع

---

(1) Social Identity model of Deindividualization Effects. SIDE

(2) National Geographic Society. NGS

التواصل الاجتماعي هو محرك قوي لنوايا الانخراط في فعل جمعي، وأوضح ألبيريسي ومايليسي (Alberici & Milesi, 2013) أن التواصل المتزايد في المنتديات السياسية له نفس الأثر. حتى اليوم لم يُشر أي باحث بشكل قاطع إلى أن هذه النوايا تتم ترجمتها بنجاح إلى أفعال حقيقية (أو بمزيد من التحديد، الشروط التي تتحول فيها إلى أفعال حقيقية أو لا تتحول). على سبيل المثال، بدا أن مستويات النشاط على مواقع التواصل الاجتماعي قد تزايدت بشكل كبير في عام ٢٠١٠ قبيل ثورات "الربيع العربي" مباشرة (والتي حصل أثناءها عدد من حركات الديمقراطية في الشرق الأوسط على القوة الدافعة للتحرك). رغم ما يبدو من أن هذا النشاط الزائد عبر الإنترنت ربما يكون قد حشد المعارضين، فإنه من الواضح أيضا أن العديد ممن انضموا إلى هذا النشاط الاجتماعي التواصلي لم ينخرطوا بالفعل في نشاط سياسي "حقيقي" بعيدا عن الإنترنت (Eltantawy & wiest, 2011).

من خلال الاستخدام اليومي، تقدم مواقع التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك وتويتر وإنستجرام فرصا للتفاعل الاجتماعي، لكنها أيضا تحتاج منا إلى أن نقدم أنفسنا بطريقة أكثر وضوحا (وقابلية للفهم) مما تتطلبه المنتديات. مثل هذا التفاعل الاجتماعي يمكن أن يكون مفيدا إلى درجة فائقة؛ فمثلا، أوضح بليوس وزملاؤه (Bliuc et al, 2017) أن المساعدة الذاتية عبر الإنترنت يمكن أن تكون محركا قويا للتغير الشخصي للأفراد الذين يسعون للتخلص من الإدمان. وبشكل أكثر عمومية، لاحظ طوسون (Tosun, 2012) أيضا أن مواقع التواصل الاجتماعي تيسر الحفاظ على العلاقات ذات المسافات البعيدة التي كان سيستحيل الحفاظ عليها جيدا دونها. على الرغم من ذلك فالطبيعة القابلة للقياس الكمي لتفاعلاتنا (فيما يخص عدد الأصدقاء، وعلامات الإعجاب، وإعادة التغريد وغيرها من الأمور التي نستطيع جمعها ومراكمتها) يمكن أن تُشعر الأفراد أنهم واقعون تحت ضغط وضع خطة لنوعية المعلومات التي ينشرونها، مما يولد رغبة في تقديم ذات يقبلها الآخرون (Enli & Thomim, 2012). بالنسبة للبعض، يمكن أن يؤدي ذلك إلى الشعور بأن الفرد "مزيف" (Davis, 2012). يمكن أن يؤدي استخدام الإنترنت أيضا إلى عزلة الفرد الاجتماعية عن أسرته، وتقليص دوائر التواصل الاجتماعي المباشر (Kraut et al, 1998). بالمثل، فإن صور

إدراك كيفية استخدام الآخرين لمواقع التواصل الاجتماعي يمكن أن يؤدي إلى الاستخدام المُشكل أو حتى الإدماني لها (Marino et al., 2016).

هذه المنطقة من علم النفس الاجتماعي ما زالت في بداياتها المبكرة، لكنها تتطور بسرعة كبيرة، مع تفسيرات عديدة جديدة للنظرية والأدلة التي يتم نشرها كل عام. على الرغم من ذلك فإن هذا المجال الجديد يواجه تحديات تتعلق ليس فقط بتطوير أطر نظرية جديدة، وإنما كذلك أنه ملزم بمواكبة الظواهر سريعة التغير، ذلك أن الشبكات الاجتماعية وطرق التواصل تتغير بانتظام، والأمور التي بدت وكأنها ستظل جزءا منها إلى الأبد (على سبيل المثال، المواقع الإلكترونية مثل: My Space, Secondlife) يمكن أن تستبدل سريعا بتقنيات جديدة، أو تتطور إلى مجتمعات خاصة غير متوقعة.

إضاءات مهمة: خلق الانطباع الأول عبر الإنترنت وخارج نطاق الإنترنت

سنرى في الفصل الرابع أهمية خلق الانطباع الأول. سنكتشف أن بعض السمات مثل الدفء، والذكاء، والجاذبية، جميعها تسهم في خلق "انطباع أول جيد". كذلك سنرى أن الانطباع الأول الجيد (أو السيئ) يمكن أن تكون له عواقب كبيرة حول كيفية تفاعل الأفراد معك في المستقبل. نحن نعلم جميعا أهمية تقديم سيرة ذاتية إيجابية الأثر، وإجراء مقابلة العمل (أو للقاء والدي شريك حياتك الجديد!) بحالة مزاجية جيدة، وأن تبدو حسن الهيئة بدرجة معقولة. على الرغم من ذلك، فإننا قد لا ننفق وقتا طويلا في التفكير في كيفية تقديمنا لذواتنا عبر الإنترنت. إن الطرق التي نتفاعل بها مع الشبكات الاجتماعية، والأمور التي نكتب حولها، والتعليقات التي نكتبها على الإنترنت، تشكل جميعها جزءا من "هويتنا الرقمية". بشكل عام، عديد من هذه الأمور تكون متاحة للعلن، فصاحب عملك الجديد (أو أهل شريكك!) يمكنهم أن يتلقوا الانطباع الأول عنك نتيجة لما يلقيه عليهم محرك البحث "جوجل" عندما يكتبون اسمك على الإنترنت.. فإلى أي درجة يسعدك ما قد يجدونه عنك؟

السلوك الاجتماعي، والإرادة الحرة، والتلقائية

في الجزء النهائي من هذا الفصل سنطرح سؤالا مهما حول الإرادة الحرة، إلى أي درجة يمكننا القول أننا نملك إرادة حرة؟ إحدى طرق فهم هذا التساؤل تأتي من خلال دور "السمات" (على مستوى فردي) أو عمليات مثل "المعايير الاجتماعية" و"المجاراة" (على مستوى جماعي). يمكننا أن نرى أن سلوكنا يتأثر بهذه العوامل، وفي بعض الأحيان، قد تجعلنا هذه العوامل نتصرف بطرق قد لا نفضلها على الرغم من مقاومتنا لها (انظر الفصل السادس). على الرغم من ذلك، يمكن أيضا طرح فكرة أننا في أغلب الأوقات نملك السيطرة على طريقة تصرفنا، وأن تأثير هذه العمليات علينا قليل أو منعدم. ولكن، ماذا لو كان إحساسنا بالسيطرة مضللا إلى درجة كبيرة؟

منحى "المعرفة الضمنية[1]" (يشار إليه كذلك باسم "التلقائية") يطرح جدلا حول امتلاكنا سيطرة محدودة على سلوكنا، بالنظر إلى أن ٩٥% من سلوكنا يكون غير واعٍ، ويحدث تلقائيا (انظر Bargh & Chartrand, 1999). يمكن فهم هذا النوع من العمليات التلقائية عبر نماذج مثل "نموذج تقييم الترابط الافتراضي[2]" (Gawronski & Bodenhousen, 2011). يشير هذا النموذج باختصار إلى أننا أحيانا نتصرف كنتيجة لعمليات الوعي المنعكس (روابط ظاهرة). يعتمد ذلك دوما على علاقات ترابطية (لو ....، إذن....). على الرغم من ذلك، فإن نموذج تقييم الترابط الافتراضي (شأنه شأن أغلب النماذج المعرفية الأخرى) يرى أن العقل مكون من إشارات من المعلومات المترابطة مع بعضها البعض. في بعض الأحوال (ويرى عديد من الكتاب أنه في أغلب الأحوال) نعتمد على هذه الروابط (الروابط الخفية) لنتخذ لأنفسنا قرارات، دون الحاجة إلى الانعكاس الواعي. يشار إلى هذا النسق باسم "الطريق السريع بين الإدراك والسلوك[3]" (Dijksterhuis & Bargh, 2001). ذلك أنها تصل مباشرة بين الرؤية والفعل، وكل ذلك يحدث بسرعة فائقة. لإعطاء مثال على العمليات الترابطية في الفعل، يمكن أن نتصور أن الضعف الشخصي لديَّ هو المثلجات (الآيس كريم). وهي ضارة بالنسبة لي. على الرغم من ذلك، أجد نفسي أتناوله من وقت إلى آخر. لماذا؟

---

(1) Implicite cognition

(2) associative propositional evaluation, APE model.

(3) Perception- behavior expressway.

من وجهة نظر نموذج تقييم الترابط الافتراضي، ربما تكون لدي إشارة بخصوص المثلجات، الذي يرتبط باتجاه ("لذيذ!") وسلوك ("تناوله"). عندما يتم تنشيط إشارة ما بواسطة "مثير" ما (بمعنى، إشارة المثلجات تنشطت عندما رأيت سيارة المثلجات)، إنه ينشط "المعرفة" ذات الصلة (لذيذ) وكذلك ينشط "تشريع السلوك" (تناوله) بدرجة منخفضة من الوعي أو دون وعي. من الجدير بالذكر أن "المثلجات" يمكن أن تكون ذات صلة بإشارات أخرى (مثلا.، "غير صحي"، "تجنب"). إذا كان الممر بين "المثلجات" و"تناولها" ممهدا بدرجة جيدة أكثر من ممر "مثلجات/ تجنب"، فإنني في الغالب سأتناول بعضا منها. لو كان الممر الأخير أقوى، ربما يفوز فأمتنع عن تناول المثلجات. إذا قررت التناول، فإن مجموعة أخرى من الإشارات المرتبطة بسلوك الشراء والتناول ستظهر. هذه المجموعة من التنشيطات تعرف باسم "تسلسل الشروع في السلوك[1]". في هذه الحالة، أنا أذهب إلى عربة المثلجات، وأطلب واحدة، وأدفع ثمنها، وآكلها. مثل هذه التسلسلات تحدث دون تفكير وبمجرد أن تبدأ، يكون من الصعب السيطرة عليها. لإعطاء مثال آخر، فأنت عندما تسير أو تقود سيارتك على طريق اعتدت استخدامه لمسافة معينة، فإنك لا تولي كثيرا من الانتباه لتخطيط الطريق. الأكثر من ذلك، أنك بمجرد أن تنطلق إلى وجهة معلومة، يجب أن تركز بدرجة كبيرة كي تستطيع تغيير وجهتك إلى جهة أخرى! في مثال المثلجات، يقترح هذا النوع من تسلسلات الشروع في الفعل أيضا أنني بمجرد أن بدأت التسلسل (بمعنى، ذهبت إلى العربة) سيكون من الصعب عليَّ أن أوقف نفسي عن إتمام عملية الشراء.

إذن، فما علاقة المعرفة الضمنية بعلم النفس الاجتماعي؟ من الأهمية بمكان الإشارة إلى أن هذه العمليات الضمنية تنطبق أيضا على السلوكيات الاجتماعية. على سبيل المثال، الإشارات التي تمثل تصنيفات اجتماعية ("الأفراد السود") يمكن أيضا أن تكون مرتبطة بمعلومات تنميطية ("عدوانيون") وسلوكيات ("تجنب"، "كن دفاعيا"). من هذا المنظور، يمكن أن تقع سلوكيات الحكم المسبق، والتي قد تتسم بالصراع بشكل غير واعٍ، حتى مع الأشخاص الذين قد يتمنون تجنب هذه السلوكيات. طرح مؤلف مثل بارج القول أن هذا المسار الترابطي الضمني يهيمن على كثير من سلوكنا اليومي (بما في ذلك السلوك الاجتماعي)، وأنه يصعب بالفعل التغلب عليه حتى إن رغبنا في

---

(1) behavioral enactment sequence

ذلك (انظر Bargh & William, 2006). يشير هذا أيضا إلى أنه في بعض الأحيان، يكون من الأفضل قياس مفاهيم مثل التحيز للجماعة الداخلية باستخدام مناهج ضمنية وليس ظاهرية. سوف تكون تأثيرات هذه الأفكار أمرا نعرج عليه للتدليل على التلقائية في السلوك الإنساني على امتداد كل فصل من هذا الكتاب. تتضمن الأمثلة أبحاثا تبين أن مبادأة المشاركين البيض ذوي الوجوه الأفروأمريكية يمكن أن يؤدي إلى مستويات أعلى من العدوانية (جزء من الصورة النمطية المرتبطة بهذه الجماعة) عند مواجهتهم لدرجة متوسطة من الاستثارة (Bargh, Chen & Burrows, 1996)؛ تنبئ هذه الاتجاهات الضمنية نحو جماعات الأقليات بمستوى جودة التفاعلات بين الشخصية (McConnell & Leibold, 2001)؛ كما أن هذه الهويات الاجتماعية التي تم قياسها ضمنيا تكون منبئا بسلوكيات مثل استهلاك الكحوليات (Frings, Melichar & Albery, 2016). كذلك فإن للمنحى الضمني التلقائي عددا من التطبيقات المهمة على فكرة الذات. على سبيل المثال، إذا كان كثير من سلوكنا تلقائيا، فهل ثمة شيء يسمى الذات؟ أم أن ذواتنا تتركب من أنظمتنا التلقائية والأكثر انعكاسية التي تنشط في أوقات مختلفة؟

إضاءات مهمة: إعادة بحوث التلقائية

لم يمر العمل حول المعرفة الضمنية دون نقد، خاصة فيما يتعلق بمسألة إعادة إجراء البحوث. على سبيل المثال، فأبحاث بارج وتشين وبوروز (Bargh, Chen & Burrows, 1996) حول أن مبادأة كبار السن بالصور النمطية الثابتة حولهم تجعلهم (تلقائيا) يسيرون بشكل أكثر بطئا، كان موضوعا لعدد من محاولات تكرار البحث. إحدى هذه المحاولات، والتي قام بها دوين وزملاؤه (Doyen et al, 2012) تشير إلى أن هذا التأثير قد يكون ناتجا عن التأثيرات الاجتماعية للتجارب أكثر من المبادأة ذاتها، والعكس صحيح. أشار بارج ردا على ذلك إلى أن هناك دراسات أخرى قد أظهرت نفس نتائجه، وأيضا أن المبادئ العامة للمبادأة راسخة بدرجة جيدة من خلال عمل عدد متنوع من الفرق البحثية. على الرغم من ذلك، كما رأينا في مناقشتنا عن أزمة إعادة البحوث (انظر الفصل الأول)، فإن هذه الجدليات مازالت قائمة.

ملخص الفصل

ركزنا في هذا الفصل على كيفية فهم علم النفس الاجتماعي لفكرة "الذات"، ولمفهوم مهم ذي صلة هو "تقدير الذات". في هذين النطاقين رأينا أن المجال قد انقسم على نطاق واسع إلى مناحٍ تفهم هذه المفاهيم على مستوى فردي ("الذات باعتبارها أنا")، وهذه التي تفهمها على مستوى جماعي ("الذات كعضو في جماعة اجتماعية"). الأمر المشترك بين هذين التحليلين هو أنهما يدركان أن ذواتنا تعرف عادة بالمقارنة مع آخرين (سواء مباشرة أو عبر المعايير والمقاييس الاجتماعية). رأينا كذلك أن فهمنا للذات قد يصيبه التغيير في المستقبل القريب، من حيث تقديم "الذوات" المتعددة على الإنترنت وخارج نطاقه، وفكرة أن الكثير من سلوكياتنا يمكن أن تكون تلقائية، تتحدى وتتمم في ذات الوقت فهمنا القائم لهذه الجزئيات.

النقاط الأساسية في الفصل

يمكن فهم الذات باعتبارها بناءً ذا مستوى نفسي فردي، ومستوى نفسي جماعي.

أغلب التفسيرات ذات المستوى الفردي تركز على المقارنات بين الذات والآخرين، أو الذات والمعايير.

تركز التفسيرات ذات المستوى الجماعي على أهمية الهويات الاجتماعية (وهي أشكال من الذات تكون ذات ارتباط بعضوية الفرد للجماعة)، أو العمليات التطورية.

تقديرنا للذات يمكن أن يُستقى من العمليات الفردية والجماعية على السواء.

ذواتنا قد لا يكون لها هذا القدر من الإرادة الحرة الذي نظن أنها تملكه.

اقتراحات لمزيد من القراءات

1. Abrams, D., Frings, D., & Randsley de Moura, G. (2005). Group identity and self-definition. In S. A. Wheelan. *Handbook of group research and practice* (pp. 329–350). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
2. Amichai-Hamburger, Y. (2017). *Internet psychology: The basics.* New York: Routledge.
3. Brown, R., & Capozza, D. (eds) (2016). *Social identities: Motivational, emotional, cultural influences.* New York: Psychology Press.
4. Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist, 54,* 462–479.

(٣)
الطرق التي نفكر بها

إلى أي درجة نحن عقلانيون؟ دور التحيز المعرفي الاجتماعي

كما رأينا، فإن فكرة "الذات" والمفاهيم ذات الصلة هي مكونات أساسية في علم النفس الاجتماعي. على الرغم من ذلك، ففي سبيل فهم التفاعلات الاجتماعية بشكل كامل، نحتاج أيضا إلى فهم المفاهيم الأساسية المحيطة بكيفية تفكيرنا- والتي تتضمن نماذج المعرفة، والعمليات التحيزية والتحفيزية. كذلك نحن بحاجة إلى التأمل العميق في تأثيرات الثقافة واللغة على عمليات التفكير الخاصة بنا، والعلاقة بين الجسد والعقل. نحن نبدأ هذه الرحلة من خلال تحدي إحدى الأفكار التي ربما نعتنقها جميعا: مفهوم أننا "جيدون" في التفكير بالمقام الأول!

بعض الناس يرون أنهم عقلانيون، ومفكرون، وقادرون على اتخاذ قرارات جيدة في أغلب المواقف. بينما غيرهم يمكن أن يروا أنفسهم أكثر اندفاعية، وغير قادرين على التفكير المتأني في الأمور أو غير راغبين فيه. على الرغم من ذلك، فجميعنا في الواقع يكونون متأثرين بما يسمى "التحيزات المعرفية" إلى درجة تزيد أو تنقص. التحيز المعرفي هو خطأ في التفكير يحدث بشكل ذائع، وقابلة للتنبؤ بها. الكثير من العمل المبكر على التحيزات المعرفية قام به آموس تفرسكي ودانييل كانمان (مثلا، Tversky & Kahneman, 1983) . قام هذان العالمان النفسيان بتحديد عدد من التحيزات التي تؤثر على تفكيرنا اليومي، وبالتالي على سلوكنا. أحد هذه التحيزات هو "مغالطة التزامن". فكر في ما ستقرؤه ثم أجب عن السؤال:

ليندا امرأة عزباء عمرها ٣١ عاما، صريحة ومشرقة للغاية. حصلت على شهادة في الفلسفة. عندما كانت طالبة كانت مهتمة بدرجة هائلة بقضايا التمييز والعدالة الاجتماعية، وكذلك شاركت في مظاهرات رفض التطهير العرقي.

هل يغلب الظن أن (أ) ليندا أمين صندوق في بنك، أم (ب) ليندا أمين صندوق في بنك، وناشطة في الحركة النسوية؟

وجد تفرسكي وكانمان أن أغلب من قرأ هذا السيناريو اعتقد أنه من المتوقع بدرجة أكبر أن تكون ليندا أمين صندوق في بنك، وناشطة نسوية. يبدو أنه بدلا من استنباط الاحتمالات الفعلية (فمنطقيا يتوقع بدرجة أكبر أن يكون الشخص أمين صندوق ببنك عن أن يكون أمين صندوق ببنك و"كذلك" يتسق مع تصنيف آخر) نحن نعتمد على "دليل إرشادي" (اختصار معرفي نستخدمه لنجعل التفكير أسهل). هنا يتمحور "الدليل الإرشادي" حول "التمثيل"، حيث تمثل ليندا الخيار الثاني أكثر مما تمثل الخيار الأول. هذه التحيزات المعرفية يُعتقد أنها تتم تلقائيا، كما يكون من الصعب منعها. من المثير للاهتمام أنه على الرغم من أن عديدا من التحيزات تتضمن أحكاما ذات محتوى اجتماعي بسيط (على سبيل المثال، "خطأ التخطيط"، والذي يشير إلى أننا دائما ما نقيم فترات إنهاء المهام بأقل مما تحتاج بالفعل، أو "تأثيرات التأطير" والتي نكون فيها أكثر انجذابا إلى جدليات محددة تدربنا عليها لتجنب الخسارة أكثر من انجذابنا إلى جدليات تعلمناها لتحقيق مكسب)، فإن كثيرًا من هذه الجدليات يكون مرتبطا بالمعرفة الاجتماعية. على سبيل المثال فإن "تحيز التفاؤل" يمنحنا ميلا إلى الاعتقاد بأننا سنكون أكثر احتمالية للحصول على نتائج أفضل وأقل احتمالية لتلقي نتائج سيئة مقارنة بالآخرين (Weinstien & Klein, 1996). يمثل "تأثير الإجماع الخاطئ" ميلا إلى افتراض أن الآخرين يوافقون مواقفنا. أما "تحيز السلطة" فهو ميل إلى افتراض أن أصحاب السلطة (بمن فيهم الأبطال الرياضيون والعلماء الذين يؤيدون المنتجات في التلفاز) هم أشخاص صادقون وأهل ثقة. وأخيرا، "تحيز العزو الأساسي" (الذي سنوضحه في الفصل الرابع) والذي يشير إلى أننا دائما ما نبخس تقدير تأثيرات العوامل الموقفية على تصرفات الآخرين (ونعظم من قيمة هذه التأثيرات على سلوكنا الخاص). يمكن اعتبار استخدام الصور النمطية الثابتة (انظر الفصل الخامس) شكلا من أشكال التحيز. في الأحوال الاجتماعية، يمكن أن يعمل ذلك كتحيز تجاه رؤية السمات في الآخرين الذين نتوقع أن نجدها فيهم، حتى لو لم تكن موجودة لديهم بالفعل. كما أنها يمكن أن تؤدي إلى "الإيمان بعدالة العالم" وهي طريقة لفهم العالم ترى أن الأفراد يستحقون الموقف الذي يجدون أنفسهم فيه: فمثلا، "الفقراء فقراء لأنهم كسالى". يمكن أن يؤثر التحيز المعرفي الاجتماعي أيضا على العلاقات بين الشخصية. على

سبيل المثال، تعكس المعلومات المتحيزة المتشاركة بين أفراد الجماعات ميلا منهم إلى التركيز بدرجة أكبر على المعلومات المشتركة بينهم أكثر من تركيزهم على المعلومات التي يحوزها عدد محدود من أفراد الجماعة (حتى لو كانت الأخيرة أكثر فائدة للمناقشة).

هذه القائمة من التحيزات المعرفية تسم فقط ظاهر مجموعة الأخطاء المنظمة التي تؤثر على طريقة تفكيرنا. يرى بعض المختصين أن هذه الأدلة الإرشادية تعد إشكالية بالأساس. في الحقيقة، يصعب أن ترى سياقا يكون الميل فيه إلى إلقاء اللوم على الأفراد بسبب مواقفهم الخاصة (متجاهلين السياق الاجتماعي المحيط بهم) هو أمر عادل اجتماعيا. على الرغم من ذلك، يجب الاعتراف أيضا أن الأدلة الإرشادية مهمة لممارسة الحياة اليومية. ولما لم يكن لدينا الوقت ولا الإمكانية (أو الدافعية) لاختبار كل موقف بشكل تفصيلي دقيق، فإن الأدلة الإرشادية تقدم "تخمينا منطقيا ممتازا"، والذي يكون كافيا في عديد من المواقف. وأنت قد تتساءل أيضا كيف يمضي بنا اليوم ونحن نقوم بهذا العدد الهائل من الأعطاب المعرفية! مرة أخرى نقول إن مدى تلقائية التحيزات المعرفية أو إمكانية منعها هو مسألة محل جدل كبير في مجال علم النفس. كما سنرى في الجزء التالي، تطرح بعض النماذج المعرفية فكرة أنه في المواقف المختلفة قد تزيد درجة تأثير أي تحيز أو تنقص، كما ترى هذه النماذج أننا نستطيع إلى حد ما خفض أثر التحيزات بأن نكون متحفزين (بمعنى، دقيقين). على الرغم من ذلك، ترى المنظورات الخاصة بالتلقائية أنه حتى مع أفضل عزيمة موجودة في العالم، فإننا في الغالب لن نتمكن من التحرر التام من هذه التحيزات. هذا الأمر له تطبيقات مهمة عند التفكير في الدرجة التي يمكن أن تشكل بها ما لدينا من تحيزات التفاعلات بين الشخصية، والتفاعلات بين الجماعات. لفهم الظروف التي تزيد فيها احتمالات وقوعنا تحت تأثير التحيزات، يكون من المفيد النظر إلى ما يسمى النظريات ما وراء المعرفية، والتي تقدم منظورا عاما حول درجة السيطرة التي نملكها على عمليات التفكير، وبالتالي الكيفية التي نصيغ فيها مفهومنا عن "ذاتنا غير العقلانية"؟

فهم الذات غير العقلانية: نماذج التفكير

قبل ثمانينيات القرن العشرين، كان هناك افتراض راسخ واسع النطاق أن الأفراد بالأساس "فاعلون عقلانيون". على سبيل المثال، رأي هيدر (Heider, 1958) أن الأفراد بالأساس "علماء ساذجون" يحاولون فهم عالمهم (عالمهم الاجتماعي على وجه التحديد) من خلال توليد الفروض واختبارها بشكل منتظم ("النظريات الساذجة") في مقابل الواقع. افترض هيدر وغيره أننا نفعل ذلك بطريقة غير متحيزة وعقلانية نسبيا. كانت هذه الأفكار قائمة بدرجة كبيرة على كيفية فهمنا لأسباب سلوكيات الآخرين وسلوكياتنا (وهو ما ناقشناه مناقشة شاملة عند تناول نظرية العزو بالفصل الرابع من هذا الكتاب). بينت الدراسات اللاحقة لعزو الأفراد لأسباب السلوك أنه، وهو ما قد يكون أمرا غير مثير للدهشة لاحقا، هذه العمليات عرضة للتحيز شأنها شأن أية عمليات أخرى. هذا بالإضافة إلى أمثلة أخرى عديدة للمعرفة المتحيزة التي قدمها آموس تفرسكي ودانييل كانمان والتي مثلت تحديا لفكرة الفاعلين العقلانيين. ردا على ذلك، قدمت سوزان فيسك وشيري تايلور (Fisk & Taylor, 1982) فكرة "الشح المعرفي[1]". على عكس فكرة العلماء الساذجين الذين يحاولون فهم حال العالم، تحاول فكرة الشح المعرفي إيجاد أكثر الطرق كفاية وبساطة لفهم المواقف. حيث يفعل الأفراد ذلك اعتمادا على عدد من الأدلة الإرشادية والاختصارات المعرفية، في محاولة لتجنب استهلاك الطاقة المعرفية بلا ضرورة. طرحت فيسك وتايلور أيضا أن مثل هذه الاستراتيجية كانت منطقية بالنظر إلى الكم الهائل والمتنوع من المثيرات التي نحتاج إلى معالجتها كل لحظة. من المهم أيضا ما طرحاه من أن هذا الميل يكون حاضرا ليس فقط في المواقف المعتادة وغير المهمة، وإنما كذلك في السياقات التي تكون فيها الأمور مهمة وهممنا متحفزة (على مستوى واعٍ) لأن نكون دقيقين. هذا الفرض ذاته أظهر إشكالية، وأدى لاحقا إلى العمل على هذه الجزئية لطرح فكرة أننا في الحقيقة "مخططون بارعون متحفزون".

---

(1) cognitive miser

المخططون البارعون المتحفزون

مقابل فكرة العالم الساذج (نحن دوما عقلانيون) والشح المعرفي (أننا نعتمد دوما على الاختصارات المعرفية)، يرى مفهوم المخططين البارعين المتحفزين أننا نقع في منطقة وسطى بين الاثنين، عندما نكون في نفس الوقت عازمين (بمعنى، متحفزين، عادة في السعي وراء هدف ما) وقادرين (المهمة المعرفية داخل نطاق قدرتنا، واحتياجاتها لا تتجاوز إمكانياتنا) فإننا نبذل مزيدا من الجهد في محاولة تحقيق درجة أعلى من المعرفة الدقيقة. وعلى ذلك، فيجب أن نكون أقل عرضة للتحيزات المنظمة. إذا لم نكن عازمين أو لم نكن قادرين على بذل هذا الجهد المعرفي، ينشط ساعتها الشح المعرفي، حيث نبذل أقل قدر من الجهد المعرفي اعتمادا على الأدلة الإرشادية والاختصارات. بقدر ما يمثل هذا المنحى أهمية في إضفاء معنى على حقيقة أننا أحيانا نكون تحليليين وأحيانا لا نكون كذلك، فهو مهم أيضا لأنه يستحضر مفهوم "الدافعية" إلى المشهد. سواء اخترنا أن نبذل جهدا أم لا، فإن ذلك ينتج عن درجة مرغوبية (أو عدم مرغوبية) هدف أو نتيجة ما. الأهداف التي تحدد قدر الطاقة الذي سنبذلها يمكن أن تعتمد أيضا على ما نود تحقيقه. إذا كنا نبحث عن تأكيد لمعتقداتنا حول أمر بعينه، فإننا في الغالب لن نبذل قدرا كبيرا من الجهد. بينما في المقابل، إذا كنا نود الكشف عن بعض "الحقيقة" أو أن نكون دقيقين، فإننا نبذل قدرا أكبر من الطاقة. هذا المفهوم له تطبيقات عديدة مهمة في علم النفس الاجتماعي. على سبيل المثال، "أغلب أعضاء الجماعة" يكونون مهتمين دوما بإثبات معتقداتهم حول المكانة التي يمتلكونها، لذا فهم أقل احتمالية لبذل الطاقة في التفكير في قضايا قد تتحدى هذه المعتقدات. بالمثل، إذا وجدنا أن التفاعل مع أفراد من جماعات أخرى هو أمر يحتمل أن يكون ضاغطا، فذلك قد يؤثر على قدرتنا على التحرك لما يتخطى ما لدينا من صور نمطية، وتمنعنا من تحقيق تفاعل تلقائي مع الشخص المقابل لنا.

حدود منحى المخططين البارعين المتحفزين

أحد تطبيقات نموذج المخططين البارعين المتحفزين هو أننا إن كنا عازمين وقادرين، فإننا نستطيع تجنب التحيزات المعرفية. على الرغم من ذلك، فإن العمل الأحدث على مفهوم "التلقائية" (فكرة أن كثير من سلوكنا لا يكون قابلا للسيطرة عليه

و/ أو ولا يكون واعيا: انظر أعلاه) يشير إلى أن ذلك قد لا يكون الحال بالفعل. على سبيل المثال، فحتى الأفراد الذين يودون أن تكون لديهم رؤى غير متحيزة تجاه جماعات الأقليات في مجتمعهم قد أظهروا حيازتهم ضمنيا لاتجاهات سلبية. ربما الأكثر أهمية أن هذه الاتجاهات قد أظهرت أثرا لها على السلوكيات اللاحقة (بمعنى، التفاعلات بين الشخصية: انظر Greenwald et al., 2009). بالمثل، فالتحديات التي تلقيها علينا المواقف قد تؤثر علينا بطرق لا يمكننا السيطرة عليها (انظر مثلا Blascovich et al., 2001). كذلك فإن "الدفعات" السلوكية الصغيرة يمكن أن تؤثر على سلوكنا، حتى ونحن نتخذ قرارات ذات قيمة ذاتية عالية (Sunstein & Thaler, 2008). لذا، فبشكل مختصر، بينما مستوى خط الشح المعرفي الذي نبديه سيتباين غالبا من موقف إلى موقف، من المرجح أننا لن نكون يوما "فاعلين عقلانيين" بحق.

التناقض المعرفي

أحد الأسباب الأخرى لأهمية فكرة أن نكون مخططين بارعين متحفزين هو أنها تلقي الضوء على أهمية تأثير "الدافعية" على العمليات المعرفية الاجتماعية. هذه الفكرة ذاتها قامت على عدد من المفاهيم الأساسية السابقة. من المهم فيها على وجه التحديد فكرة "التناقض المعرفي" التي طورها ليون فيستنجر Leon Festinger. يتضح معنى التناقض المعرفي بأفضل صورة من خلال الأمثلة التالية:

أحضر قلما، وضع تقييما يتراوح ما بين ١ (أرفض بشدة) إلى ١٠ (أوافق بقوة) على كل من الاسئلة التالية:

(١) من المهم أن نطعم الأطفال الجوعى في العالم.

(٢) من المهم أن يكون لدينا عدد كاف من بنوك الدم لدعم الخدمات الصحية.

(٣) تجنب الأطعمة السكرية والدهنية مفيد لي.

إن فرص وضعك لأعلى الدرجات على هذه الأسئلة عالية للغاية، فهذه أمور يتوافق أغلب الناس على كونها مهمة. الآن أجب الأسئلة الثلاثة التالية بنعم أو لا

(١) تبرعت هذا الشهر بقدر جيد من المال لإطعام الأطفال.

(٢) أتبرع بالدم بانتظام.

(٣) لم أتناول أية أطعمة سكرية أو دهنية هذا الأسبوع.

إذا حصلت على إجابة واحدة أو اثنتين بنعم (وعلى وجه الخصوص لو لم تحصل على أية إجابة بنعم!) فإنك ربما تشعر بشيء من الضيق تجاه نفسك الآن. وذلك لأن أحد المعتقدات التي تؤمن بها حول أحد جوانب ذاتك (أؤمن أن التبرع بالدم أمر مهم) "يتناقض" مع جانب آخر منها (لم أتبرع بالدم). نحن عندما نمر بهذه الخبرة من التناقض، نكون مدفوعين إلى خفضه أو القضاء عليه، وإليك عدد من الطرق التي يمكننا أن نفعل بها ذلك. يمكننا أن نبرر التعارض تبريرا منطقيا (أود أن أتبرع بالدم، لكنني لا أفعل بسبب....). على الرغم من ذلك، ففي عديد من المواقف يكون هذا أمرا غير ممكن. في هذه الحالات، نكون بحاجة إما إلى تغيير سلوكنا (بمعنى، أن نتبرع بالدم فعليا) أو أن نغير اتجاهنا (نعتنق فكرة أن التبرع بالدم ليس أمرا مهما). بهذه الطريقة، يكون سلوكنا واتجاهنا نابعين من الدافعية إلى خفض التناقض المعرفي.

تم استجلاء التناقض المعرفي في العديد من الدراسات الإمبريقية. على سبيل المثال، باستخدام "نموذج الشكوى المستحث[1]" طلب فيستنجر وكارلسميث (Festinger & Carlsmith, 1959) من المشاركين تنفيذ مجموعة من المهام المملة (مثل تدوير وتد عبر عدد صغير من الفواصل المثبتة) لمدة ساعة. كانت المهمة مصممة بحيث تولد مشاعر سلبية حول النشاط محل الممارسة. بمجرد انتهاء المهمة، طلب الباحثون من المشاركين التحدث إلى "زميل". كان المشاركون يعتقدون أن هذا الزميل هو مشارك آخر في التجربة، لكنه في الحقيقة كان ممثلا يتبع توجيهات القائمين بالتجربة. كان الهدف المطلوب من المشاركين تحقيقه هو إقناع الزميل أن المهام كانت في الحقيقة مشوقة. إحدى المجموعات أعطيت مبلغا كبيرا من المال (٢٠ دولارا، والذي كان يعتبر مبلغا كبيرا في هذا الوقت)، بينما أعطيت المجموعة الثانية مبلغا ضئيلا (دولارا واحدا). وأخيرا، كانت هناك المجموعة الضابطة، والتي لم يتحدث أفرادها إلى أي

---

(1) Induced complain paradigm.

شخص. بمجرد إنهاء المشاركين لهذه المرحلة من الدراسة، طلب منهم أن يقيموا درجة شعورهم بالرضا عن المهمة تقييما حقيقيا. المجموعة التي أعطيت مبالغ ضئيلة قيمت المهمة بدرجة أكبر إيجابية من المجموعة التي أعطيت قدرا كبيرا من المال، وأكبر كذلك من المجموعة التي لم تتحدث إلى أحد. رأى الباحثون أن هذا الأمر يوضح التناقض المعرفي: حيث إن سلوك "أخبرت شخصا ما أن المهمة كانت جيدة" يتناقض مع الاتجاه "لا أرى أن المهمة كانت جيدة". لخفض التناقض، اضطر من أعطوا القدر القليل من المال إلى تغيير اتجاههم نحو المهمة. بينما لم يكن هناك تناقض معرفي لدى المجموعة الضابطة. أما المجموعة التي أعطيت قدرا كبيرا من المال فكان من اليسير على أفرادها ببساطة تبرير سلوكهم، "لقد حصلت على ٢٠ دولارا لأخبر شخصا ما أن المهمة كانت جيدة"، لذا فالمشاركون في هذه المجموعة لم يشعروا بالحاجة إلى تغيير اتجاهاتهم. بالمثل، ظهرت نتائج مشابهة من دراسات أخرى. مثلا، درس آرنسون وكارلسميث (Aronson & Carlsmith, 1963) مجموعات من الأطفال التي تم توزيعها على أحوال تجريبية مختلفة. تم ترك جميع الأطفال في حجرة مع ألعاب عديدة، من ضمنها لعبة كانوا يرغبونها بدرجة كبيرة. قيل لإحدى المجموعات أنهم إن لعبوا بهذه اللعبة فستتم معاقبتهم بشدة. بينما قيل للمجموعة الأخرى أنهم سيعاقبون عقابا خفيفا. من المثير للانتباه أن جميع الأطفال قد تجنبوا اللعب بهذه اللعبة. في مرحلة تالية من الدراسة، حينما قيل للأطفال أن بإمكانهم اللعب بأية لعبة يريدونها، كان الأطفال في المجموعة التي قيل لها مسبقا أنها ستعاقب عقابا خفيفا أقل ميلا إلى اللعب باللعبة الممنوعة. التفسير هنا هو أن التهديد بدرجة قليلة من العقاب لم يكن في حد ذاته كافيا للأطفال كي يبرروا سلوك ضبط الذات لديهم، لذا، فبدلا من ذلك وضعوا تقييما متدنيا للعبة لديهم.

كما يمكنك أن تتخيل، فالتناقض المعرفي قد استخدم على نطاق واسع في أحوال تطبيقية تتضمن التسويق، وخفض الإحكام المسبقة، والسلوكيات الصحية. من أدوات التسويق الشائعة هو أن تشجع الأفراد على "توليد معرفة" ("أنا بحاجة إلى حمام نظيف")؟ بعد ذلك يتم تقديم الفرصة السلوكية بما يتسق مع ما لن يولد "باتباعه" تناقضا مع معرفية الفرد ("اشتر منظفا ممتازا"). بالمثل، فتوعية الناس "بنفاقهم" الشخصي

(وهو نوع من التناقض) أظهر فعالية في عكس السلوكيات- على سبيل المثال، خفض الأحكام المسبقة داخل الجماعات وزيادة استخدام الواقيات الذكرية (Stone et al., 1994; Son Hing, Li & Zanna, 2002). من وجهة نظر علم النفس الجمعي، فالتناقض المعرفي يمكنه أيضا تغيير القيمة المدركة لوجود الشخص ضمن مجموعة. على سبيل المثال، جعل أرنسون وميلز (Aronson & Mills, 1959) من الانضمام لمناقشة جماعية أمرا صعبا أو سهلا من خلال جعل المشاركين يقرؤون كلمات جنسية فاحشة أو غير فاحشة من قائمة ما، كجزء من عملية الانضمام للمجموعة. بعد ذلك طلب من المشاركين الاستماع إلى أعضاء من المجموعة (التي انضموا إليها حديثا) يتحدثون حديثا شديد الملل عن سلوكيات التزاوج بين الحيوانات. المشاركون في مجموعة "الانضمام الصعب" وضعوا تقييما أعلى لدرجة تشويق الحوار مقارنة بمجموعة "الانضمام الأسهل". يمكن لهذه النتائج (وغيرها المماثلة) أن تفسر سبب انخراط بعض الجماعات في ممارسة "المضايقات" التشكيكية لأعضائها الجدد، حيث يكون ذلك بهدف اختبار مدى التزامهم بالانضمام للجماعة، وكذلك لإرساء ولائهم لها بسرعة.

يعد التناقض المعرفي مهما لأنه يوضح كوننا لا نملك دائما درجة كبيرة من السيطرة على ما لدينا من أفكار وما نتخذه من قرارات. كذلك فقد رأينا بالفعل أن هذا المستوى من تنظيم الذات يتباين عبر المواقف. أحد النماذج التي حاولت فهم كيفية حدوث هذا التباين هو منظور "نضوب الذات[1]".

نضوب الذات

هناك عامل آخر يحدد درجة تأثرنا بالتحيز المعرفي الاجتماعي، هو قدر ضبط الذات الذي يمكننا استحضاره في موقف ما. أحد أكثر الطرق تأثيرا في فهم ضبط الذات يأتي عن طريق فكرة "نضوب الذات". قام روي باوميستر وزملاؤه (Baumeister et al., 1998) بطرح الفكرة وتطويرها. تطرح نظرية نضوب الذات فكرة أن ضبط الذات هو أمر يشبه العضلة إلى حد بعيد. إذ يمكننا استخدامها بفعالية لفترة

(1) ego depletion

محددة من الوقت؛ ثم يصيبها الإجهاد بعد ذلك (تصبح ذواتنا ناضبة). عند هذه النقطة تكون لدينا مستويات أقل كثيرا من ضبط الذات. تحتاج "عضلة" ضبط الذات ساعتها إلى الراحة قبل أن نتمكن من استخدامها مرة أخرى. أحد تطبيقات هذا الأمر هو أننا إن أجهدنا ضبط الذات في مجال واحد، تكون إتاحة هذا الضبط للاستخدام في مجالات أخرى أقل. أوضح باوميستر وزملاؤه هذا الأمر عمليا من خلال حث الأفراد على مقاومة تناول الشيكولاتة. الأفراد الذين طلب منهم المقاومة أظهروا لاحقا درجة أقل من القدرة على تحمل الاستمرار في مهمة حل لغز صعب. المبدأ العام لنضوب الذات، والذي يعني أن استهلاك ضبط الذات في سياق واحد يؤدي إلى انخفاض ضبط الذات في المهمة التي تليها، هذا المبدأ تكرر في عدد من السياقات المختلفة، من بينها سياقات اجتماعية. على سبيل المثال، طلب إكسو وبيجو وبوشمان (Xu, Begue & Bushman, 2012) من المشاركين كبت مشاعرهم أثناء مشاهدة فيديو عن ذبح حيوانات بهدف الأكل. بعد ذلك قاموا باستثارة مشاعر الذنب لديهم عن طريق جعلهم يعرضون أفرادا آخرين لمستويات عالية من الإزعاج المثير للضيق عند ارتكابهم خطأ في لعبة تالية. بعد انتهاء اللعبة، تم منح المشاركين الفرصة لعرض المال على مشارك آخر أو التبرع به (يعتبر كلا السلوكين مقياسين للسلوك الاجتماعي الإيجابي). شعر المشاركون الذين رأوا الفيديو في البداية بدرجة أقل من الذنب فيما يتعلق بالضوضاء العالية، وتبرعوا بمقادير أقل من المال، مقارنة بالمشاركين في المجموعة الضابطة. رأى الباحثون أن السبب في هذا الفرق هو أن نضوب الذات الذي مر به المشاركون أثناء مشاهدة الفيديو قد جعلهم أقل قدرة على الشعور بالألم. يبدو هذا التأثير واضحا بقوة بين الأفراد الذين يزيد تركيزهم على ذواتهم (إيجابيون تجاه أنفسهم) مقارنة بأولئك الذين يفكرون دوما في الآخرين (إيجابيون اجتماعيا) (Balliet & Joireman, 2010). كذلك أظهر نضوب الذات ارتباطا بالوظائف التنفيذية الأقل فعالية في المواقف الاجتماعية. أوضح ريتشسون وشيلتون (Richeson & Shelton, 2003) أنه عندما تفاعل مشاركون من أقلية بيضاء مع مشارك أسود كان أداؤهم لاحقا متدنيا على أحد مقاييس الضبط المعرفي. يشير ذلك إلى أن التفاعلات غير المألوفة داخل الجماعات قد تؤدي إلى نضوب الذات. تظهر أهمية هذا الأمر عند الأخذ في الاعتبار أنه أثناء مثل

هذه الحالة يكون الأشخاص عرضة لإظهار درجة أقل من ضبط النفس في سلوكياتهم، بما في ذلك درجة الاهتمام التي يبدونها حيال مثل هذه التفاعلات. بشكل أكثر عمومية، فقد أظهر نضوب الذات أيضا أنه يخفض قدرة الأفراد على مقاومة التواصل المُقنع (مثل التسويق). على سبيل المثال، فإن وجود عدد هائل من الخيارات يمكن أن يؤدي إلى نضوب الذات، وبالتالي إلى الاعتماد بقوة على الأدلة الإرشادية مثل "سعر أقل = قيمة جيدة" أو "سعر عالٍ = جودة عالية" (Baumeister et al., 2008). إن العملية التي يحدث بها نضوب الذات ليست واضحة تمام الوضوح؛ على الرغم من ذلك، فقد رأى عديد من المنظرين ارتباطها بمستوى استهلاك "جلوكوز الدم"، والحاجة إلى استعادته. مما يتفق مع ذلك ما أظهرته الدراسات التي بحثت هذا الفرض، من أن نضوب الذات يمكن أن يتم عكسه من خلال زيادة جلوكوز الدم، عن طريق تناول الليمونادة مثلا (Gailliot et al., 2007).

نقد نموذج نضوب الذات

تعرض نموذج نضوب الذات إلى النقد من جوانب عدة. فكرة أن هذه عملية تنتج من خلال نضوب مستوى الجلوكوز تم تناولها بالبحث، وأظهرت أن مجرد تذوق (ولكن ليس التناول الفعلي) مشروب مُحلًى يمكن أن يعكس حالة نضوب الذات، مما يطرح كون الأمر يتم تحفيزه وليس عملية أيضية بالأساس (Molden et al., 2012). على الرغم من ذلك، فمناصرو المنحى يرون أن ذلك قد يكون نتيجة لكون مستوى النضوب لديك لا يشبه زرا يعمل بالتشغيل والإطفاء (سواء كنا في حالة نضوب أم لا). بل الأحرى أننا قد نكون في مواقف نصبح خلالها في حالة نضوب جزئي، ونتيجة لذلك، نخفض محاولات الضبط الذاتي لدينا لكي نتجنب حدوث النضوب التام، محافظين على قدر منه للمواقف عالية التحفيز (Baumeister & Vohs, 2007). قضية أخرى تتعلق بمدى مصداقية ما تم رصده من أثر ملحوظ عبر المجموعات المعملية المختلفة (جزء من قضية إعادة الدراسات التي كثيرا ما تواجه علم النفس الاجتماعي). تقترح بعض التحليلات البعدية (ويقصد بها المراجعات المنظمة لكل التراث البحثي الخاص بموضوع ما) أن هذا الأثر يظهر بقوة عبر دراسات مختلفة، بينما أشار آخرون ممن استخدموا منهجية مختلفة إلى أن الأثر لم يكن قويا (Carter &

McCullough, 2014; Hagger et al., 2010). كذلك لم تفلح جهود تكرار البحوث معمليا في تحقيق نفس النتائج (Hagger et al., 2016). لعل هذه الجهود الأخيرة كانت محل نقد هي الأخرى بكل تأكيد، بسبب التصميم المنهجي الخاص بها. على الرغم من أنه لازالت هناك تساؤلات مهمة حول كيفية خروج هذه النتائج، وتحديد الظروف التي تؤدي إلى ظهور نضوب الذات، فمن العدل القول بأن المصطلح (بشكل أو بآخر) هو آلية نفسية مهمة، ومفهوم ذو صلة مباشرة بالمعرفة الاجتماعية. كما أنه يسلط الضوء على الأهمية المحتملة للتفاعلات بين الدماغ والجسد بصورتها الأشمل لتوجيه السلوك الاجتماعي. هذا الموضوع هو بؤرة اهتمام أحد المجالات الفرعية المحددة في علم النفس الاجتماعي، وهو المعرفة الضمنية.

إضاءات مهمة: نضوب الذات مقابل التأمل باليقظة الذهنية

تقترح نظرية نضوب الذات أن ضبط الذات يشبه العضلة التي يمكن أن يصيبها الوهن، لكنها أيضا يمكن تدريبها. أحد طرق تنمية درجة أقوى من الشعور بالعزيمة (أو أن نسمح لأنفسنا بتنظيم الذات لمدة أطول قبل أن يحدث لنا نضوب الذات) هي ممارسة اليقظة الذهنية. تتضمن اليقظة الذهنية محاولة البقاء في الحاضر واستشعاره إلى أعمق درجة، بدلا من اجترار الماضي أو التخطيط للمستقبل والقلق حياله. أظهرت بعض الدراسات أن الانخراط في بعض تدريبات اليقظة الذهنية (التأمل على سبيل المثال) يمكن أن يعكس أداء نضوب الضبط الذاتي، وأن يحسن عمليات تنظيم الذات (Fries, Messner & Schaffner, 2012; Masicampo & Baumeister, 2007). أحد الأمثلة الجيدة لهذا هو في مجال عمل الأنظمة الغذائية بهدف إنقاص الوزن. تقترح بحوث نضوب الذات أننا إن تدربنا على ضبط النفس في مجال واحد، فإننا قد نكون أقل قدرة على ضبط تناولنا للطعام لاحقا. لذا أظهر ما يسمى ببرامج تدريبات اليقظة الذهنية الذي يجعل الأفراد يركزون على خبرة تناول الطعام أنه قادر على مساعدتهم على تقليص أحجام الوجبات التي يتناولونها (انظر على سبيل المثال، Grossman et al, 2004). وقد يكون ذلك راجعا في جزء منه إلى أنه بمرور الوقت يزيد من "ضبط الذات".

المعرفة الضمنية

في أي مكان من جسمك تعتقد أنك تقوم بعملية التفكير؟ يفترض عديد من الناس أن فعل المعرفة يحدث فقط وحصريا داخل المخ. وقد حصل هذا المفهوم على دعم تخصصات بعينها مثل علم الأعصاب، الذي يشير إلى أن مناطق معينة في المخ تزيد من نشاط التمثيل الغذائي عندما نفكر في أمور مختلفة، وأن هناك مناطق مختلفة تبدو ذات صلة بوظائف مختلفة كاللغة والتفكير التجريدي.. إلخ. على الرغم من ذلك فمجال المعرفة الضمنية يرى أن الفهم الكامل للتفكير يتطلب الأخذ في الاعتبار بكيفية تأثير كياننا الحي بالكامل على طريقة تفكيرنا وسلوكنا. بناء على آراء فلاسفة مثل كانط (انظر Carpenter, 2008)، تطرح فكرة المعرفة الضمنية أن الجسم لديه مدخلات حسية دقيقة متنوعة، والتي تتفاعل بذاتها مع البيئة الأوسع. يمتزج ذلك مع وظائف معالجة المعلومات الخاصة بالمخ ليتم إنتاج المعرفة والسلوك. على سبيل المثال، في دراسة شهيرة لستراك ومارتن وأساتيبر (Strack, Martin & asatepper, 1988)، والتي يمكنك بسهولة إعادة تطبيقها بالمنزل، يتضح أن وضع قلم بين أسنانك (والذي ينشط نفس المجموعة العضلية للشم) يشعرنا بسعادة أكبر (ويشجعنا على تقييم المواد الكوميدية على أنها أكثر إضحاكا) مقارنة بوضع القلم بين الشفة العليا والأنف (والذي ينشط نفس المجموعة العضلية للعبوس والتقطيب). فيما يتعلق بالبحث البصري، كان المشاركون الذين طلب منهم الإشارة إلى أشياء أقل قدرة على انتقاء هدف من بين أهداف متشابهة تختلف في اتجاهها، مقارنة بأولئك الذين طلب منهم جذب الأشياء. يطرح هذا فكرة أن حركة الجذب كانت ذات تأثير على القدرة على معالجة المعلومات (Bekkering & Neggers, 2002). بالمثل، أوضح سكوت وهاريس وروث (Scott, Harris & Rothe, 2001) أن المشاركين استطاعوا تذكر النقاط الرئيسية في إحدى القصص عندما طلب منهم تمثيل القصة في مجموعات. يتضمن علم النفس الاجتماعي أيضا أفكارا ذات صلة بالمعرفة الضمنية. قام كل من أكريمان ونوسيرا وبراج (Ackerman, Nocersa & Bargh, 2010) بسلسلة من التجارب التي أظهرت أن "الأحاسيس اللمسية" العارضة أثرت على عدد من الأحكام الاجتماعية. على سبيل المثال، مراجعة السير الذاتية الموضوعة داخل حافظة ثقيلة (مقابل أخرى خفيفة)

جعلت المتقدمين للوظيفة أكثر جدية في عيون القائمين بالتقييم، كما جعل لمس أحجية خشنة مقابل أخرى ناعمة التواصل بين الشخصي أكثر صعوبة، وأدى الإمساك بأشياء صلبة إلى جعل الأفراد أقل مرونة أثناء عمليات التفاوض. يبدو كذلك أن المعرفة الضمنية ليست محدودة فقط على جسد الفرد، فعند التفكير فما يحيط بنا (بما في ذلك الأخرين) نجد أن المعرفة الضمنية يمكن أن تحدث في هذا النطاق بطريقة مشابهة. على سبيل المثال عندما قام المشاركون في دراسة فاتشاركولكسيمسك وفريدريكسون (Vacharkulksemsuk & Fredrickson, 2012) بالمكاشفة الذاتية مع شريك في البحث، أظهروا مزيدا من المزامنة السلوكية (محاكاة غير واعية لسلوكيات بعضهم البعض، ما أدى بالتدريج إلى التزامن فيما يخص نمط الحركات وسرعتها)، وكذلك استشعار مستويات أعلى من المشاعر الإيجابية المتبادلة.

ما زالت المعرفة الضمنية مجالا غضا في علم النفس الاجتماعي، وهناك عدد من القضايا المحتملة، والحدود والتساؤلات المستقبلية حولها. إحدى القضايا المهمة تتعلق بقابلية البحوث للإعادة (حول العمل على المبادأة، مثل دراسة أكرمان ونوسيرا وبارج (Ackerman, Nocera & Bargh, 2010)). علاوة على ذلك، أن الفروق بين المبادأة المعرفية والمعرفة الاجتماعية الفعلية يصعب تعريفها. على سبيل المثال، دراسة "وضع القلم بين الأسنان" يمكن تمثل دور العضلات باعتباره "جزءًا" من المعرفة. على الرغم من ذلك، فإن "وعي" العقل بالإحساس الذي تولده هذه العضلات يمكن اعتباره مجرد نشاط مرتبط بالمخ. كذلك فهناك عدد كبير من الأسئلة التي يجب تناولها مع تطور المجال. على سبيل المثال، ليس من الواضح ما إذا كان الجميع يمرون بخبرة المعرفة الضمنية بنفس الطريقة أم لا (وما إذا كان البعض يعتمدون عليها أكثر من غيرهم أم لا). وبنفس الدرجة، فليس من المعلوم ما إذا كانت الطريقة التي ننخرط بها في المعرفة الضمنية تتغير على امتداد حياتنا أم لا. التساؤل الأخير وربما الأكثر أهمية يدور حول ما إذا كان بحث المعرفة الضمنية يحدد الآليات الدقيقة التي تؤثر من خلالها المدخلات الجسدية (مثل، المثيرات اللمسية) على السلوك (انظر Meier et al., 2012 لمزيد من المناقشة المتعمقة). ومع ذلك، فإن هذا المجال المتنامي قد ألقى الضوء بالفعل على عدد متنوع من الظواهر، وهو يدفع علماء النفس

الاجتماعي إلى التفكير بمزيد من التوسع في كيفية وجود الإنسان ككل، داخل سياق اجتماعي وجسماني تفاعلي مركب. الجانب الأول من هذه الجوانب، وهو أهمية السياق الاجتماعي، هو أمر قام علماء النفس ببلورته على نطاق واسع من خلال دراسة دور الثقافة في المعرفة الاجتماعية، وهو ما سيكون محل اهتمام المناقشة التالية.

دور الثقافة

إن فكرة أن التفكير هو أمر ربما لا يحدث في العقل وحده تلقي الضوء على التفاعلات المركبة بين العقل والأنظمة الأخرى. كما سنرى في القسم الحالي، فهناك نظام آخر هو "الثقافة" يبدو مهما على نحو هائل، يؤثر على أفكارنا وسلوكنا. جميعنا لديه فكرة عن ماهية "الثقافة"، والكثير منا محظوظ بدرجة كافية إذ واتته الفرصة للسفر إلى بلدان مختلفة يستطيع فيها أن يعرف ثقافات جديدة عن قرب. على الرغم من ذلك، كان من الصعب بمكان التوافق على تعريف محدد متفق عليه للثقافة. أغلب التعريفات التي تناولت الثقافة ترى أنها مجموعة من المعتقدات والممارسات التي تجمع عليها جماعة اجتماعية ما، والتي عادة ما تكون على مستوى قومي أو عرفي أو إقليمي على الأقل (ولكننا نستطيع بالطبع التفكير في "جماعات فرعية" أصغر). يقدم عالم النفس هوفستيد تعريفا واضحا من خلال اقتراح كون الثقافة هي "البرمجة الجماعية للعقل، والتي تميز أفراد جماعة واحدة أو تصنيف محدد لأفراد دون غيرهم" (Hofstede, 2001, p.9).

من خلال هذا التعريف، نجد أن أحد طرق فهم الفروق بين الثقافات هو التفكير في السياق الذي تكون فيه الثقافة "فردية" (بمعنى.، وحدة التحليل الأساسية هي الفرد الذي يعتبر ذا وكالة على ذاته، وأنه مسئول عن أفعاله الذاتية ونتائجها، ويتمتع بقدر جيد من الحكم الذاتي) مقابل السياق الذي تكون فيه الثقافة "جماعية" (والذي فيه ينظر إلى الأفراد باعتبارهم أكثر اعتمادا متبادلا، ولديهم درجة أقل من الاستقلالية، وبالتالي يكونون أقل مسئولية فردية عن شئونهم ونتائجها). تؤثر هذه الفكرة أيضا على كيفية تفكيرنا في مفهوم الذات.

بحث ترايندز(Traindis, 1989) الطرق المختلفة التي تفهم بها الثقافات الذات فيما يتعلق بذوات أفرادها الخاصة والعامة والجماعية (انظر الفصل الثاني لمناقشة كاملة لهذه الأفكار). وضع ترايندز تقييما لثقافات متنوعة على أساس الموقع الذي يرى فيه أفرادها أنفسهم من بين ثلاثة أبعاد: الفردية- الجماعية، والترابط- التفكك (درجة قوة التمسك بالمعايير الاجتماعية وتعزيزها)، والتركيب الثقافي. لاحظ ترايندز أنه كلما زادت درجة فردية الثقافة رأى أفرادها أن ذواتهم تتسم بالخصوصية، وتناقصت رؤيتهم لها كذوات جماعية. كان استخدام الذات الجماعية مرتبطا بزيادة درجة جماعية الثقافة. تزيد درجة الجماعية بين الأفراد أصحاب الذوات عالية الفردانية عندما تدرك الثقافة ككل تهديدا خارجيا، أو تشعر أنها في منافسة مع ثقافات أخرى. رأى ترايندز أن الفروق في المظاهر الخارجية للثقافات يمكن أن تكون راجعة بدرجة كبيرة إلى التأثيرات الاجتماعية أثناء الطفولة، ويرى أن طريقة فهمنا لذواتنا يمكن أن يؤثر على العمليات المعرفية والسلوك لدى الآخرين.

أحد الإيضاحات الكلاسيكية للكيفية التي يمكن بها للثقافة (على وجه الخصوص الثقافات الجماعية في مقابل الفردية) أن تؤثر على المعرفة الاجتماعية تكمن في دراسة "العزو" (انظر الفصل الرابع). لاحظت جوان ميلر (Miller, 1984) أنه عند وصف قصص حول الأفعال المضادة للمجتمع، أظهر راشدو أمريكا الشمالية (الذين يعيشون في مجتمعات فردية) ميلا إلى وصف دلائل هذه الأفعال باعتبارها عائدة إلى الفرد. في المقابل، كان الهندوس الهنديون (الذين يعيشون في مجتمعات أكثر جماعية) أكثر ميلا إلى عزو سلوك الشخصيات في القصة إلى الموقف القائم فيه. من المثير للاهتمام أنه عندما اختبرت ميلر الفروق بين مشاركين في أعمار أصغر (٨ أعوام و١١ عاما) لاحظت عدم وجود فروق بين المجموعات. مما يعني أن الفرق في أسلوب العزو يبدأ في الظهور بوضوح فقط بين المجموعات التي يناهز عمرها ١٥ عاما فأكثر، وتتزايد هذه الفروق مع تزايد العمر. يشير ذلك إلى أن الطريقة التي نفهم بها سلوكيات الآخرين هي شأن محكوم ثقافيا وارتقائيا. من المهم الإشارة أيضا إلى أن تأثير الثقافة قد يصبح أكثر قوة بوصول الأفراد لمرحلة الرشد.

يبدو أن الجماعية تؤثر أيضا على كيفية ارتباطنا ببعضنا البعض، خاصة فيما يتعلق بتقبل الفروق، والتشجيع على المجاراة. نظرا لأن الثقافة الجماعية تدرك الأفراد على أنهم متبادلو الاعتماد، فإنها كذلك قد تعطي للمجاراة قيمة أعلى مما تعطيه لها الثقافة الفردية. على سبيل المثال، أحد أهم علماء علم النفس عبر الثقافي وهو جون بيري أوضح أن الفروق في الطرق التي جمعت بها الجماعات الطعام قد أثر على عملية المجاراة. حيث أظهر أهل سيراليون (الذين اعتمدوا على نوع واحد من المحاصيل يجب حصده في فترة زمنية واحدة قصيرة من كل عام، وهو ما يستلزم تعاونا مشتركا بين عدد كبير من الأفراد) أظهروا مستويات أعلى من المجاراة مقارنة بعينة من شعب الإسكيمو في كندا (والتي يقوم الأفراد فيها بجمع الطعام بشكل فردي أو في جماعات أسرية صغيرة) (Berry, 1967). بمزيد من التعميم، أوضح بوند وسميث (Bond & Smith, 1996) أن مستويات المجاراة كانت أعلى بين المشاركين من الثقافات غير الغربية مقارنة بالمشاركين من الولايات المتحدة والغرب. على الرغم من ذلك، فلا يمثل امتلاك المشاركين غير الغربيين لدرجة أعلى من التباين داخل الجماعات أمرا مهما. نتيجة لذلك، فإن كثيرًا من المشاركين غير الغربيين قد أظهروا نفس المستوى من المجاراة التي أظهرها مثلا مشاركو عينة الولايات المتحدة.

كذلك يمكن أن تؤدي رغبة الأفراد في الاتفاق على أمر ما إلى أن يكونوا أكثر أو أقل جاهزية لقبول التناقض. على سبيل المثال قدم بنج ونسبيت (Peng & Nisbett, 1999) لمشاركين غربيين وصينيين مجموعات من الجمل التي تبدو متناقضة بشكل واضح. أظهر المشاركون الغربيون ميلا إلى استقطاب اتجاهاتهم نحو جانب أو الآخر (المبالغة في إظهار الفروق بين الفكرتين). في المقابل، كان المشاركون الصينيون أكثر استعدادا لقبول الفكرتين باعتدال (خفض الفروق بين الاثنين). في دراسة مشابهة توسع شوي ونسبيت (Shoi & Nisbett, 2002) في تناول هذه الفكرة من خلال إظهار أن المشاركين الكوريين كانوا أقل شعورا بالمفاجأة عند تصرف أحد الأفراد بطريقة تخالف توقعاتهم مقارنة بالمشاركين الأمريكيين.

إن تأثير الثقافة على السلوك الاجتماعي هائل إلى درجة أنه يمكن أن يؤثر أيضا على كيفية إدراكنا لصحتنا النفسية، بل إنه يؤثر على تحديد ما نعتبره نحن قضية

صحة نفسية بالمقام الأول. نتيجة لذلك، نجد أن بعض مشكلات الصحة النفسية يمكن أن تغيب كليا في ثقافة ما، بينما تكون ذائعة في ثقافة أخرى. أحد الأمثلة الكلاسيكية على هذا الأمر هو "مرض كورو" وهو إحدى قضايا الصحة النفسية التي لوحظت بين رجال آسيا (كانت أول إشارة طبية إليها في علم ١٨٦٥ في الصين). الرجال الذين يصابون بهذا المرض تصيبهم درجة عالية من القلق حول حقيقة أن أعضاءهم التناسلية تنكمش، وأنها قد تختفي (انظر Mattelear & Jilek, 2007). لوحظ انتشار "وباء" كورو في بلدان عدة مثل سنغافورة (عام ١٩٦٧) وفي إفريقيا (في التسعينيات). على العكس من ذلك، فمرض كورو يكاد يكون غير معروف في العالم الغربي. ومن المثير للاهتمام، وربما مع تناقص أهمية الفروق الجغرافية في عالم شديد التواصل، فقد لوحظ ظهور أنواع مختلفة من مرض كورو على نطاقات أوسع (Chowdhury, 1996). ليست كل الاضطرابات بنفس درجة تفرد مرض كورو، فالاكتئاب مثلا يظهر جليا في أغلب الثقافات، على الرغم من أن صور ظهوره قد تختلف، ومعدلات انتشاره تتباين على نحو هائل (Bromet et al., 2011). علاوة على ذلك، وكما سنرى في الفصل قبل الأخير من هذا الكتاب، في علم النفس الاجتماعي وسياقاته التطبيقية، مستوى أثر قضايا الصحة النفسية المنتشرة مثل الاكتئاب قد يتأثر بالتفاعلات الاجتماعية (على وجه التحديد، ما لدينا من روابط اجتماعية مشتركة).

على الرغم من تزايد وعي الباحثين بأهمية الثقافة في فهم مدى واسع من الموضوعات التي تناولها علم النفس الاجتماعي، فلا يجب علينا الوقوع في خطأ افتراض أن كل نوع من أنواع التفكير يختلف من ثقافة لأخرى. على سبيل المثال، ترى المناحي التطورية أن هناك "وحدات معرفية" أساسية تطورت مبكرا مع تطورنا كنوع، وهي مستقلة عن الثقافة (انظر Cosmides & Tooby, 2005). بالمثل، ترى البحوث أن هناك عدد من الخبرات الانفعالية الأساسية (مثل السعادة، والحزن، والغضب، والخوف، والاشمئزاز، والدهشة) المعروفة عبر مختلف الثقافات. على الرغم من ذلك، تقترح بعض البحوث أن التعبيرات الجسدية قد استخدمت لنقل انفعالات معينة تختلف عبر الثقافات (Ekman & friesen, 1975). كذلك علينا أن نتجنب الوقوع في فخ افتراض أن شخصا ما من ثقافة معينة سيتصرف بطريقة

نمطية: ففي أي جماعة تكون هناك فروق فردية مهمة. الحقيقة، أنه عندما تكون الفروق "بين" مجموعتين أكبر بكثير من الفروق "داخل" إحدى الجماعات، يمكننا حينها فقط البدء في مناقشة الفروق عبر الثقافية.

أخيرا، على الرغم من أن أغلب العمل المذكور أعلاه يقارن بين الثقافات، فلا يجب علينا النظر إلى الثقافات باعتبارها هويات منفصلة عن بعضها البعض. إن القدر المتزايد من الأفراد والمعلومات المهاجرة يعني أن العالم اليوم صار أكثر تقاربا وتواصلا من أي وقت مضى. نظرا لذلك، فإن علم النفس الاجتماعي يهتم أيضا بما يحدث عندما يلتقي أفراد من ثقافات مختلفة ويتفاعلون (علم النفس الجماعات الداخلية) وما يحدث عندما ينتقل الأفراد من ثقافة إلى أخرى (علم النفس التثاقفي). وهي الموضوعات التي تمت معالجتها في الفصل التالي.

إجمالا، تبدو الثقافة عاملا مهما يؤثر على طريقة تفكيرنا وسلوكنا بصور متنوعة. كما رأينا في العرض المختصر لتاريخ علم النفس الاجتماعي، فحتى الاختيار الدقيق للأسئلة التي سألها الباحثون قد تأثر بالمكان الذي أتوا منه، وتمت مناقشة الفروق بين مجموعات البحث الأمريكية والأوروبية، ولكن أشكال اختلاف منظور الدراسات الآتية من آسيا قد حظيت بدرجة أوسع من المناقشة والبحث. بمزيد من التعميم، وكما تشير الدراسات المذكورة عاليه، فإن أنماط الأفكار الأساسية (التي قد يفترض أنها عالمية) تتباين هي الأخرى بفروق واضحة الدلالة بناء على المجموعة التي يتم تناولها في ثقافة ما. هذه هي إحدى مشكلات علم النفس الاجتماعي، ذلك أنه ربما تكون النتائج التي نحصل عليها هي في الواقع مرتبطة بأوساط ثقافية واجتماعية معينة. هذا التأثير، مجتمعا مع حقيقة أن أغلب بحوث علم النفس تتم في نطاق الجامعات بين عينات من صغار الراشدين الموسرين نسبيا، قد يعني أن الثقافة الكلية لهذه العينات ربما لا تكون ممثلَة بالفعل في النتائج. دفع ذلك جوزيف هنريش وزملاءه (Henrich, Heine & Norenzayan, 2010) للقول أن العلوم السلوكية تواجه مشكلة أصيلة، لأن العينة المستخدمة، على النقيض من حال أغلب البشر الأحياء اليوم، يمكن وصفها بأنها "غريبة" (بيض، متعلمون، من مجتمعات صناعية، أغنياء يعيشون في بلدان متقدمة).

اللغة والمعرفة الاجتماعية

إحدى القضايا المهمة في دراسة الثقافة هو دور اللغة في المعرفة الاجتماعية. ويعد السؤال عما إذا كانت ملامح لغتنا تؤثر على طريقة التفكير محور كثير من البحوث. ترى فرضية سابير-هورف[1] (والمعروفة أيضا بمبدأ النسبية اللغوية[2]) أن اللغة تحدد، أو على الأقل، تؤثر على الطريقة التي نفكر بها والقرارات التي نتخذها (انظر Koerner, 1992). هناك كم كبير من الدراسات التي تم إجراؤها حول هذه الفرضية، على سبيل المثال، تشير بعض البحوث إلى أن الشعوب البدائية التي لديها حصيلة لغوية محدودة لوصف العد ("واحد"، "اثنان"، "عديد") يمكن أن تواجه صعوبات مع المهام الرقمية. كذلك فإن اللغة تؤثر على طريقة تفكير الأفراد في ذواتهم، من حيث علاقتهم بالآخرين فيما يتعلق بالمساحة (القدرة على ألا يتوه في مكان ما)، كما يبدو أن ثراء اللغة في وصف الألوان يؤثر هو الآخر على قدرتنا على التمييز بينها (انظر على سبيل المثال Berlin & Kay, 1991). تعد هذه المناقشات ذات أهمية حقيقة، خاصة وهي تتناول حدود قدرتنا على تعميم فهمنا لأية مجموعة من عمليات المعرفة الاجتماعية عبر الثقافة والزمن.

ملخص الفصل

اكتشفنا عبر هذا الفصل أننا قد لا نكون على هذه الدرجة من حسن التفكير التي نظن أننا نملكها. إن مدى قدرتنا على اعتبار قراراتنا واتجاهاتنا "دقيقة" يمكن أن يتأثر بقوة بعدد من التحيزات. يمكن التنبؤ الجزئي بدرجة تأثير هذه التحيزات علينا من خلال مستوى الدافعية التي نشعر بها في لحظة ما، والتي بدورها يمكن أن تعيقها مجموعة أخرى من العوامل (مثل درجة ضبط النفس التي بذلناها مؤخرا). رأينا كذلك أن معرفتنا تتأثر بعوامل خارج نطاق المخ: فدراسة المعرفة الضمنية، وأهمية اللغة، وحقيقة أن العمليات النفسية تبدو مختلفة من ثقافة لأخرى هي جميعها أمور مهمة يجب أخذها في الاعتبار عند محاولة فهم "الطرق التي نفكر بها".

---

(1) Sapir-Whorf hypothesis

(2) Principle of Linguistic Relativity.

النقاط الأساسية في الفصل

نحن لسنا على الدوام مفكرين عقلانيين، بل نحن مخططون مدفوعون، متأثرون بالتحيزات المعرفية.

يمكن أيضا أن نشعر بالتأثيرات التحفيزية النابعة من عمليات نفسية، وربما بيولوجية.

تحدث المعرفة في الجسم بالكامل، وليس في العقل فقط.

يمكن أن يكون للثقافة واللغة تأثيرات دالة على كيفية إفصاح عديد من العمليات المعرفية عن نفسها.

عديد من البحوث تمت على عينات من المشاركين يمكن وصفها بأنها "غريبة" (بيض، متعلمون، من مجتمعات صناعية، أغنياء يعيشون في بلدان متقدمة).

اقتراحات لمزيد من القراءات

1. Fiske, S. (2018). *Social cognition: Selected works of Susan Fiske.* Oxon: Routledge.
2. Baumeister, R. F., & Tierney, J. (2012). *Willpower: Why self-control is the secret to success.* London: Penguin.
3. Eccleston, C. (2016). *Embodied: The psychology of physical sensation.* Oxford: Oxford University Press.
4. Henrich, J., Heine, S. J., & Norenzayan, A. (2010). Most people are not WEIRD. *Nature, 466*(7302), 29.

ملخص الموضوع: الذات والدافعية

في موضوع "الذات والدافعية" قمنا باستكشاف عدد من الأفكار التي تعد أساسية في فهم علم النفس الاجتماعي. كذلك رأينا أن هناك فهما متعارضا للعديد من المفاهيم التي ربما كنا نتعامل معها باعتبارها مسلمات. على سبيل المثال، الأسئلة حول ما يكوّن "الذات"، ودرجة العقلانية التي نملكها، ومستوى الإرادة الحرة الذي نحوزه هي جميعها موضوعات محل جدل. كذلك استوضحنا حقيقة أن الأفكار والمحركات الدافعة يمكن فهمها بطرق متعددة، ورأينا كيف تشكل عوامل خارجية معرفتنا. الأمر الذي يجمع كل هذه المواد معا هو تأثيراتها على مجال علم النفس الاجتماعي. إن كل تطور قد أدى إلى تغيير، (أو يتوقع أن يغير) اتجاه التخصص المُنتهج. كما تم تقديم مجموعة من الافتراضات التي توجه الأسئلة التي يطرحها الباحثون، والمقاييس التي يستخدمونها لاستكشاف التساؤلات. في الحقيقة، فإنك أثناء قراءتك للفصول التالية سترى عديدا من القضايا والأفكار التي ناقشناها هنا تعود للظهور من جديد.

العلاقات الاجتماعية

نظرة عامة على الموضوع

كما رأينا بالفعل، فالبشر حيوانات اجتماعية للغاية. يرتبط إحساسنا بالذات بالجماعات التي نكون جزءًا منها، وسياقنا الاجتماعي يبدو أنه يؤثر بعمق في الطريقة التي نفكر ونتصرف بها. في هذا الموضوع، سنقوم بجولة في المفاهيم الأساسية التي توضح كيف نرتبط ببعضنا البعض على أساس فردي وجماعي. إن فصل "الذات والآخرون" سيقوم بالاستكشاف المتعمق للآليات التي تحكم كيفية ارتباطنا بالآخرين على أساس "بين شخصي" (بمعنى، فرد لفرد). سنبحث عن كيفية فهمنا لما يجذبنا للآخرين، وكيف نفهم سلوك الآخرين، وكيف نستجيب للمواقف التي نحتاج فيها إلى التعاون مع الآخرين. سوف يبحث فصل "الذات والجماعات" في كيفية أداء الجماعات لوظائفها، مستكشفا موضوعات مثل الطرق التي تتشكل بها الجماعات، والملامح الأساسية للجماعات، وكيفية ارتباط المجموعات ببعضها البعض. سنبدأ ببحث نشاط نفسي ينخرط فيه أغلبنا بشكل مستمر، وهو ذلك الجهد الذي نبذله في فهم سبب سلوك الآخرين للطريقة التي يتصرفون بها (وسبب سلوكنا نحن أيضا!).

(٤)

الـــذات والآخرون

إدراك الشخص وتكوين الانطباع

طرق انخراطنا مع الآخرين تأتي عن طريق تقييم ما نفكر فيه حيالهم. فكر في وقت قمت فيه بالحكم على شخص ما، وكان حكما خاطئا تماما. فكر كذلك في مرات حاولت فيها ترك انطباع جيد عنك. هل تعتقد أنك ماهر في الحكم على شخصيات الآخرين؟ هل تترك انطباعا جيدا في العادة؟

أن تكون ماهرا في صناعة أحكام سريعة ودقيقة إلى درجة مقبولة حول الآخرين هو أمر مهم لأسباب عديدة. فمثل هذه التقييمات تستخدم في مواقف متنوعة، والتي تتضمن تحديد من يمكننا الوثوق فيه، ومن نقابله بهدف الارتباط، ومن نمنحه وظيفة. إن الانطباعات الدقيقة تسمح لنا بتوقع السلوك المستقبلي المحتمل من الآخرين. في المقابل، فالحكم السيئ يمكن أن يودي بنا إلى مختلف أشكال المواقف الصعبة! قام الباحثون النفسيون الاجتماعيون بدراسة كيفية تكويننا للانطباعات وإصدار الأحكام على نطاق واسع بطريقتين. بدأت الأبحاث المبكرة بدراسة كيفية معالجتنا "المعلومات المتصلة بالانطباع، و"الوزن" الذي نمنحه للأنواع المختلفة من المعلومات. بينما ركزت الدراسات اللاحقة على كيفية معالجتنا للمعلومات المحدودة بسرعة هائلة وبتلقائية عند تكويننا للانطباع الأول.

تقترح البحوث المبكرة في المجال أننا غالبا ما نمنح وزنا لبعض جوانب الفرد أكثر من غيرها. إن ما يسمى "السمات المركزية" تكون ذات تأثير هائل على حكمنا مقارنة مع "السمات المحيطة". قام سولومون آش Solomon Asch, 1946 باختبار "النموذج التكويني لإدراك الشخص" وذلك من خلال تقديم قائمة سمات للمشاركين تصف شخصا خياليا. تم تقديم كلمات لجميع المشاركين مثل "حيوي" و"واثق" و"ثرثار" و"ساخر" و"فضولي" و"دؤوب". بالإضافة إلى إعطاء نصف المشاركين صفة "بارد" في

منتصف القائمة، بينما أعطي النصف الآخر كلمة "ودود" في نفس الموقع من القائمة. طلب الباحث من المشاركين تقدير درجة سعادة ومصداقية هذا الشخص الخيالي. قدم أفراد مجموعة "ودود" تقييما أعلى لدرجة سعادة ومصداقية الشخص مقارنة بالمجموعة التي أعطيت لها صفة "بارد". مع تبديل الصفات بأخرى (مثل "فج" و"مهذب") ظهرت نتائج مشابهة مع تغييرات بسيطة. توصل آش من هذه النتائج إلى أن بعض السمات (الرئيسية أو "الأساسية") لها أثر أكبر على أحكامنا مقارنة بغيرها (الهامشية)، مع اعتبار بارد/ ودود بعدا ذا أهمية فائقة. في أعمال أخرى، مثل أعمال سوزان فيسك وزملائها Suzan Fisk and colleagues على "نموذج محتوى الصور النمطية الثابتة"، تم إلقاء الضوء أيضا على أهمية الدفء والذكاء كسمات رئيسية (انظر الفصل الخامس من هذا الكتاب). كذلك تملك "الجاذبية الجسمانية" ما يسمى "تأثير الهالة" والذي يفترض من خلاله أن الأفراد ذوي الجاذبية الجسمانية لديهم بالضرورة سمات إيجابية أخرى. طلب ديون وبيرسشيد ووالستر (Dion, Berscheid and Walster, 1972) من المشاركين مشاهدة صور لأفراد على مستويات متوسطة وعالية ومنخفضة من الجاذبية. قام المشاركون بتقييم الأفراد ذوي الجاذبية العالية على أنهم، بالإضافة لأمور أخرى، يملكون سمات مرغوبة اجتماعيا، ولديهم احتمالات أعلى لعيش حياة أكثر سعادة من غيرهم، وأقل احتمالية للمرور بخبرة الطلاق، وأكثر احتمالية لتحصيل درجة أعلى من النجاح المهني والاجتماعي. وهي أمور أكثر للغاية من أن يتم الحكم عليها من خلال صورة واحدة!

على الرغم من أن البحث أوضح أن بعض السمات أكثر أهمية من غيرها، مازال من غير الواضح كيف تجتمع أجزاء هذه المعلومات معا. تقترح "النماذج 'الجبرية' لتكوين الانطباعات" أننا نمنح الأفراد درجات على أبعاد متنوعة، (على سبيل المثال، درجة ذكائهم أو درجة صدقهم Anderson, 1965). هذه الأبعاد يمكن أن تكون إيجابية أو سلبية، يمكننا بعد ذلك جمع هذه الأجزاء من المعلومات معا بطرق مختلفة. على سبيل المثال، يمكننا استخدام "الجمع" من خلال إضافة سمات إيجابية وطرح درجات السمات السلبية للوصول إلى درجة حكم نهائي واحدة. أو يمكننا بدلا من ذلك ببساطة أخذ جميع الدرجات وعمل "متوسط" منها.

من المثير للاهتمام، أن هذين النموذجين قد ينتجان مخرجات مختلفة. على سبيل المثال، تخيل أن لدينا بعض المعلومات الإضافية التي تعد إيجابية بدرجة متوسطة حول شخص ما، والذي نشعر نحوه بإيجابية شديدة. هذه المعلومة ستجعلنا نستشعر مزيدا من الإيجابية في حال استخدمنا طريقة جمع الدرجات. على الرغم من ذلك، وعلى خلاف ما يمكن توقعه، فإن هذه المعلومة الإيجابية الجديدة ستجعل متوسط درجة الحكم على هذا الفرد ينخفض! كذلك فالنموذج المذكور أعلاه لا يأخذ في الحسبان بشكل حقيقي فكرة السمات الأساسية والمحيطية. نتيجة لذلك، يرى نموذج "حساب متوسط السمات" أننا نأخذ كل سمة ثم نقرر درجة أهميتها لنا، بشكل عام، وفي موقف ما. لذا، فنحن نزن السمات المهمة بقوة أقل أو أكبر عندما نقوم بحساب المتوسط. من المثير للاهتمام، أنه لكوننا عموما نملك "تحيزا سلبيا" (الميل إلى الانتباه بدرجة أكبر إلى المعلومات السلبية) فإننا نمنح وزنا كبيرا بالفعل للمعلومات السلبية. من بين هذه النماذج الثلاثة، يبدو أن نموذج متوسط السمات قد حصل على أعلى درجة من التأييد (انظر على سبيل المثال، Singh and Simons, 2010). على الرغم من ذلك، فلا أحد منها يخبرنا حقيقة كيف نحدد أوزان الأبعاد المختلفة، أو تأثيرات ترتيب تلقينا للمعلومات على أحكامنا. هذا الحساب هو كذلك عملية متطلبة معرفيا، ولم يتم فعليا توجيه قدر كافٍ من الاهتمام إلى مدى تلقائية هذه الأنظمة (انظر أسفله). تعد النقطة الأخيرة ذات صلة وثيقة بالأمر؛ لأنه دائما ما تبدو سرعتنا في صنع أحكامنا أمرا مهما على وجه الخصوص عند تكوين "الانطباعات الأولى".

الانطباعات الأولى

نحن نكوِّن الانطباعات الأولى بسرعة بالغة، فنحن نصنع أحكاما على بعض السمات (الانبساطية والذكاء على سبيل المثال) فيما لا يتعدى خمس ثوانٍ. تشير بعض البحوث التجريبية إلى أنه كلما طالت المدة التي نصنع فيها أحكامنا (بما يصل حسب ما تم اختباره إلى خمس دقائق) كنا أكثر دقة فيها، في حين يصل التبادل الجيد بين السرعة والدقة إلى حدود الستين ثانية (Carney, Colvin & Hall, 2007). كذلك فنحن نميل إلى عمل استدلالات من المظاهر السطحية في وقت لا

يتعدى ١٠٠ ميللي ثانية، ولدينا حساسية عالية لدلائل سمات مثل السيكوباتية، ونحن جيدون في الحكم على التوجه الجنسي للفرد اعتمادا على بضع إشارات قليلة (Gillen, Bergstrom & Forth, 2016; Rule, 2017; Willis & Todorov, 2006). تتضمن السمات الأخرى التي نكوّن انطباعنا الأول عنها سريعا يقظة الضمير، والأمانة، والعدوانية (انظر على سبيل المثال، Borkenau & Liebler, 1992). هذه الانطباعات ليست دوما غير متحيزة، على الرغم من ذلك فإن القياس الزمني للفترة التي تستغرقها يشير إلى أن المعلومات الصادرة عنها تكون عملية تلقائية على نطاق واسع، وبالتالي فهي عرضة لكثير من أخطاء النظام المرتبطة بالمعرفة الاجتماعية. على سبيل المثال، نحن نتأثر بدرجة كبيرة بالمعلومات التي تقدم لنا أولا، ونتأثر بدرجة متوسطة بالمعلومات التي تقدم في النهاية، بينما نتأثر بأقل درجة بالمعلومات التي تقدم فيما بين هذه وتلك (بمعنى، نمر بتأثيرات البدء والختام؛ Asch, 1946). كذلك فنحن نستخدم الأحكام التي نعتنقها حول تصنيفات الأفراد (بمعنى، الصور النمطية الثابتة) لصنع استنتاجات حول الأفراد، والتي لا يكون لها مسوغ من المعلومات الموجودة لدينا (انظر الفصل الخامس من هذا الكتاب). وأخيرا، فنحن يمكن أن نتأثر بالبادئات غير ذات الصلة، فمثلا، أظهر الإمساك بكوب من مشروب بارد مقابل آخر دافئ قبل اتخاذ قرار ما ارتباطا بتقييم الأفراد على أنهم أكثر رسمية/ برودا (Williams & Bargh, 2008).

إلى أي درجة تظل الانطباعات الأولى ثابتة؟ من المثير للاهتمام أنه بينما رأت التفسيرات المبكرة أن الانطباعات الأولى يصعب للغاية تغييرها (مثلا، Tetlock, 1983)، تشير بعض الدراسات الأحدث (مثلا: Mann & Ferguson, 2017) إلى أنه حتى الانطباعات الأولى المتكونة تلقائيا يمكن أن تتبدل سريعا بعد تكوينها. بالطبع، فإننا بمجرد أن نصنع انطباعا جيدا، يسعى الناس إلى معرفتنا بشكل أفضل، وقد يتغير تقييمهم لنا بمرور الوقت. ستكون دراسة العلاقات المتواصلة، على وجه التحديد العلاقات بين الشخصية والانجذاب بين الشخصي هي ما سنتنقل إليه مناقشتنا الآن.

العلاقات بين الشخصية والانجذاب بين الشخصي

من الواضح للعيان أن العلاقات ليست مقتصرة كلها على الانطباعات الأولى. بحث المشتغلون بعلم النفس الاجتماعي سبب شعورنا بدرجة أكبر من الانجذاب إلى

بعض الأشخاص مقارنة بغيرهم على المدى البعيد، وكيفية تطور العلاقات بين الشخصية الوثيقة وغير الوثيقة. سنقوم ببحث هذا الأمر من خلال النظر إلى "المنبئات الفيزيقية للانجذاب بين الشخصي" (و"التفسير التطوري" لسبب وجوده)، والتأثيرات النفسية التي يمكن أن تفسر الانجذاب بين الشخصي، والنظريات التي تتنبأ بازدهار العلاقات أو انطفائها، وأخيرا، وجهات نظر المشتغلين بعلم النفس حول أحد أنواع المشاعر والذي يتسم بأهمية استثنائية، وهو "الحب".

الانجذاب

رأينا بالفعل أننا نصدر أحكامنا على الأفراد على أساس مظهرهم بسرعة بالغة. لكن ما الذي يجعل شخصا ما جذابا؟ يبدو أن الوجوه المتناسقة تكون أكثر جاذبية مقارنة بالوجوه غير المتناسقة. في الحقيقة، أظهرت الدراسات التي استخدمت وجوها مبرمجة حاسوبيا، والتي تباينت في مستوى التناسق والوسطية، أظهرت ارتباطات عالية بين هذه العوامل والجاذبية المدركة (مثلا.، Grammer & Thornhill, 1994). يعرف هذا باسم "أثر الوسطية" (WinkieLman et al., 2006). بينما الثقافات المختلفة يمكن أن تفضل أشياء متباينة في أمور مثل مظاهر الزينة الجسدية (اللحية مثلا)، يبدو الإعجاب بالوجوه المتناسقة ثقافة عالمية بين البشر. من المثير للانتباه ما يبدو من وجود شكل عام لأنماط الجسم هو المفضل عالميا. يبدو أن الرجال يفضلون النساء اللاتي تكون النسبة بين محيط الخصر والأرداف لديهن ٣٠/ ٧٠ (Singh & Young, 1995; Singh et al., 2010) هذا الشكل العام الذي يحاكي الساعة الرملية هو المفضل أيضا لدى النساء عند الحكم على الرجال (Crossley, Cornelissen & Tovee, 2012).

التفسيرات التطورية

لماذا ننجذب إلى الأشخاص على هذا النحو؟ يرى المنحى التطوري في فهم الانجذاب بين الشخصي التناسق الوجهي في إطار اللياقة الجينية، فالأشخاص الذين لديهم وجوه "متناسقة" غالبا ما تكون لديهم موروثات جينية أكثر تنوعا (والذي بدوره يجعلهم أكثر ميلا لمقاومة الأمراض، ويكونون بشكل عام أكثر مرونة بيولوجية). على

نطاق أوسع، يمكن للعوامل التي تصنف شخصا ما على أنه جذاب أن تشير كذلك إلى تمتعه بقدر عالٍ من الصحة والخصوبة. من وجهة نظر تطورية، فإن هذه "القدرة التكاثرية" يجب أن تكون مهمة للرجال أكثر منها للنساء. فالنساء، يكن أكثر اهتماما بمدى قدرة الذكر على إمدادهن بالنسل (نظرا لأن الإناث لا يستطعن إنجاب سوى عدد صغير من الأطفال على امتداد أعمارهن). في الحقيقة، قدم باص (Buss, 1989) مستخدما عينة تربو على ١٠٠٠٠مشارك دليلا يدعم القول بأن النساء يضفين قيمة على ما لدى الرجال من علامات ذات الصلة بالموارد، بينما يركز الرجال فيهن على العلامات ذات الصلة بالخصوبة. هناك دليل دعم آخر لهذا التفسير التطوري. على سبيل المثال، يبدو أن النساء تجدن الرجال ذوي السمات التي تشير إلى اللياقة الجينية أكثر جاذبية جنسيا عندما يكُنَّ في ذروة أوقات الخصوبة من دورة إباضتهن. من المثير للاهتمام، أن هذا التأثير ينطبق فقط على ما يسمى "منظور المواعدة قصيرة المدى" ولكن ليس في المواعدة طويلة المدى (Gildersleevs, Haselton & Fales. 2014). يبدو أيضا أن الرجال أكثر انجذابا إلى النساء اللاتي يكن في ذروة خصوبتهن. في دراسة ضمت نتائج بحث ما يتخطى ٥٠٠٠ رقصة مثيرة جنسيا، أوضح ميلر وتايبور وجوردان (Miller, Tybur & Jordan, 2007) أن الرجال يعطون قدرا أكبر من المال للراقصات في فترة الخصوبة مقارنة بغيرهن. على الرغم من ذلك فهناك بعض الأدلة التي تناقض هذا التفسير. على سبيل المثال، تشير بعض البحوث الحديثة إلى أن "تفضيل الوسطية" لا يبدو واضحا لدى الرئيسات غير البشرية (Tomeo, Ungerleider & Liu, 2017).

العوامل النفسية

من الواضح للعيان أننا لسنا جميعا على هذه الدرجة من التناسق والوسطية في هيئتنا الظاهرية، وأننا لسنا جميعا نطلق إشارات امتلاكنا للياقة البدنية التامة. إذا، فما العوامل التي تحدد كيفية تحديدنا للأشخاص الذين نحب أن نمضي وقتنا معهم؟ على وجه التحديد، ما الدور الذي يمارسه الانجذاب بين الشخصي في سياق علاقاتنا الرومانسية؟

ربما تكون قد لاحظت ما يبدو عادة من أن كل فردين مرتبطين يملكان تقريبا نفس الدرجة من الجاذبية. كذلك ربما مررت بهذا الشعور الأليم بأن أحدهم "خارج حدود نطاقك". توضح "ظاهرة التناسب" أن الأفراد يسعون في علاقاتهم الحميمة إلى الأشخاص الذين يملكون درجة مقاربة لمستوى جاذبيتهم الجسدية. لوحظ هذا الأمر في كل من الروابط بين الأفراد المرتبطين الموجودين فعليا، وكذلك في محاكاة لقاءات المواعدة (انظر مثلا: Berscheid et al., 1971;Murstein, 1972). كذلك فقد ظهر بين الأصدقاء المقربين من نفس الجنس (Cash & Derlega, 1978). إذن، فكيف ينتهي الأمر في بعض الأحيان بأن يرتبط شخص يبدو فائق الجاذبية بشخص يبدو عاديا تماما؟ أحد تفسيرات هذا الأمر هو أننا نفعِّل "العوامل التعويضية"، حيث يميل الشخص فائق الجاذبية إلى تقييم أحد جوانب شريكه بدرجة عالية للغاية، وهو ما يمكنه أن يعوض عن النقص النسبي القائم بينهما على مستوى الجاذبية الجسدية. يمكن للفروق الجندرية أن تلعب دورا مهما هنا؛ حيث تشير البحوث إلى أننا عندما نقدم أنفسنا بشكل علني (على مواقع المواعدة مثلا) فإننا نبيع نقاط قوتنا، وكذلك نوضح جيدا ما نبحث عنه. تمشيا مع المنظور التطوري في العلاقات بين الشخصية، نجد أن الرجال يميلون إلى الإعلان عن مواردهم، ويبحثون عن الشكل ("مدير بنك يبحث عن شقراء رائعة الجمال")، بينما النساء يعرضن الشكل، ويسعين خلف المكانة ("فتاة فاتنة تبحث عن رجل ذى مهنة مرموقة") (انظر؛ Buss & Schmitt, 1993).

إضاءات مهمة: التطور أم الأدوار الجندرية؟

هل الفروق التي نلاحظها بين الجنسين تعود إلى التطور، أم هي نتائج الأدوار المحددة اجتماعيا مع وجود أسس بيولوجية بسيطة؟ يطرح المنظور التطوري التقليدي حول الحب والمواعدة أن الرجال والنساء يسلكان الأمر بطرق مختلفة، لأن لديهما قدرات ومتطلبات تكاثرية مختلفة. بالنسبة للنساء، يعد التكاثر عملية مكلفة (إذ عليهن أن يحملن الجنين تسعة أشهر، ثم يقمن بعملية الولادة). كذلك فالنساء لا يستطعن حمل أكثر من طفل في المرة الواحدة. يعني ذلك أنهن لا

يستطعن الحصول إلا على عدد محدود من الأطفال على امتداد فترة حياتهن. في المقابل، من المنظور الجسدي، يستطيع الرجال الحصول على عدد من الأطفال بقدر استطاعتهم الحصول على نساء للتزاوج معهن. من هذا المنظور، تسعى النساء خلف الموارد بهدف تعظيم استثمارهن في نسلهن "الأقل عددا". في المقابل، يحاول الرجال تأمين أكبر عدد ممكن من الشريكات ذوات أعلى درجة ممكنة من اللياقة الجينية. وعلى ذلك، ترى النظرية أننا نقدم ما يسعى الجنس الآخر إلى الحصول عليه. هناك وجهات نظر أخرى ناقضت هذه الفرضيات، "علم النفس النسوي" على وجه التحديد. يرى فى هذا المنحى أن هذا الاختلاف في السلوك ليس راجعا إلى فروق فطرية بين النوعين، لكنه في الحقيقة يعكس رؤية المجتمع الذكوري (ذى الهيمنة الذكورية وتفضيل الذكور). لذا، فإن تأييد التفسيرات البيولوجية لسلوك المواعدة (والذي تم توسيعه أيضا ليشمل نظريات ترى في الاغتصاب استراتيجية تطورية تكيفية؛ انظر Thornhill & Palmer, 2000) يمكن من هذا المنظور اعتباره منهجا يهدف لاستدامة هذا النوع التمييزي من وجهات النظر. هذان الموقفان (اللذان وصلا إلى درجة جيدة من التطور) ظلا متعارضين بقوة فيما يتعلق بفرضيات كل منهما حول سبب كون المجتمع على ما هو عليه، ولم تحدث إلا في وقت قريب نسبيا محاولات إيجاد أرضية مشتركة بينهما (انظر، Smith & Konik, 2011).

إلى جانب ذلك، فهناك عوامل نفسية أخرى تظهر بوضوح عند تقييم الآخرين. إن الفروق في الجاذبية يمكن أن تمتزج بتأثيرات أخرى مثل "الألفة المجردة"، فنحن نميل لمصادقة الأشخاص القريبين منا مكانيا (في الجوار القريب لنا). على سبيل المثال، أوضح فرستينجر وسكاتشتر وباك (Festinger, Schachter & Back, 1950) أنه في المساكن الجامعية للأشخاص المتزوجين، كان الناس أصدقاء مع سكان مبناهم، في حين انخفض احتمال أن يكون لديهم صديق من مبنى آخر (شديد القرب). يمكن عزو ذلك في جزء منه إلى وجود مزيد من فرص التواصل (انظر الفصل الخامس من هذا الكتاب)، وافتراض أننا سنرى شخصا بعينه مرة أخرى (الأمر الذي يولد الإعجاب؛ Dareley & Berscheid, 1967). كذلك لأننا في العموم نحب الأشياء بدرجة أكبر إذا

كانت مألوفة لنا (انظر: Zajonc, 1968). في الحقيقة، بمجرد أن نعرف أحدهم بشكل جيد، يغلب أن ينتهي بنا الأمر معه إلى الدخول في علاقة وثيقة، سواء صداقة أو علاقة عاطفية (يعرف هذا الأمر باسم "أثر التقارب المكاني"). كذلك فنحن نعجب بالأشخاص المقاربين لنا في الاتجاهات، والذين يبدو أنهم يبادلوننا اهتماماتنا، ما دمنا لا نشعر بأنهم يحبون الجميع دون تمييز (Dittes & Kelley, 1956; Eastwick et al., 2007; Newcomb, 1956).

إن بعضا من العوامل التي تؤثر على قدر حبنا لشخص ما لا تكون ذات صلة بالشخص نفسه! في دراسة شهيرة، تم التواصل مع بعض المارة الذكور وطلب منهم الوصول إلى باحثة جذابة عن طريق عبور إما جسر فائق الأمان والثبات، أو عن طريق آخر مهتز وغير مستقر ومخيف (Dutton & Aron, 1974). طلبت الباحثة من المشاركين إكمال استخبارات تتضمن كتابة قصة عن صور "اختبار الإدراك الموضوعي" (الذي يسمح للمشارك بتعميم قصص حول مواقف اجتماعية غامضة). أظهر المشاركون الذين عبروا على جسر غير مستقر احتمالات أعلى لتضمين محتوى جنسي في حكاياتهم، وكانوا كذلك أكثر احتمالية لتجربة المبادرة بما وصفه الباحثون باسم "التواصل بعد التجربة" مع الباحثة الأنثى. في هذه الدراسة ودراستين غيرها، طرح دوتون وآرون (Dutton & Aaron) أن المشاركين قد شعروا باستثارة نفسية وعاطفية نتيجة للمرور على الجسر. بدلا من أن يدرك المشاركون هذه الاستثارة على كونها خوف، فقد عزوها خطأ من خلال تحولهم إلى حالة من الاستثارة التي تولدت عن وجود الباحثة الجذابة، والتي أدت إلى زيادة درجة انجذابهم لها!

ما الذي يحافظ على استمرارية العلاقات؟

بمجرد استقرار علاقة وثيقة أو رومانسية يمكن تعميقها واستدامتها بطرق عدة. أحد العوامل المهمة هو مستوى "كشف الذات" بين الأفراد. إن المستويات المناسبة من كشف الذات يمكن أن تولد الثقة والحميمية في العلاقات (Baumeister & Bratslavsky, 1999). كذلك يبدو أننا نبقى في العلاقات إذا شعرنا بأننا نحصل منها بقدر ما نعطي فيها. يبدو هذا الأمر متمثلا بوضوح في "نظرية التبادل الاجتماعي" (انظر مثلا:

Kelley & Thibaut, 1978). يرى هذا المنحى أننا نقيم جودة علاقاتنا من خلال المكافآت التي نحصل عليها منها، والتكلفة المرتبطة بها، وما إذا كانت هذه العلاقة: (أ) نعتقد أننا نستحقها أم لا، و(ب) يمكن تحسينها أم لا. ترى نظرية التبادل الاجتماعي أن العلاقة هي عملية تبادل متواصل للتكاليف والمكافآت في مجالات عدة، وهي الشبكة التي نستخدمها لنحسب ما إذا كانت العلاقة مشبعة أم لا. كذلك فنحن نبني هذه الحسابات على مقارناتنا مع ما مررنا به سابقا من علاقات، ومع العلاقات التي نستشعر أنها يمكن أن تكون موجودة في حياتنا. على الرغم من أن هذا المنظور قد يبدو نفعيا بشكل ما، فقد لاقى قدرا جيدا من الدعم الإمبريقي، مع وجود نتائج بحثية تظهر دوما وجود درجة عالية من الرضا والمرونة في هذا النوع من العلاقات (انظر: Rusbult & Van Lange, 2003). كذلك تبدو درجة العدالة في العلاقة مهمة أيضا. تطرح "نظرية العدالة[1]" أنه إلى جانب التكاليف والقيم المحددة، نحن نسعى إلى علاقة يكون ما نأخذه منها مرتبطا بما نمنحه فيها. بصورة مثالية، فإن هذه "النسبة بين التكلفة والعائد" يجب أن تكون متشابهة للطرفين. بشكل عام، عندما يكون هذا هو الحال في علاقة ما فإن طرفيها يبدون سعداء (Adams, 1965). من المثير للاهتمام ما يطرحه العمل حول العدالة الاجتماعية بشكل عام من أن النساء غالبا ما يسعين إلى "المساواة" (حيث يحصل الطرفان على نفس القدر من المخرجات، دون النظر إلى قدر ما يعطونه) بينما الرجال يسعون إلى "العدالة" (حيث المخرجات المتوقعة يجب أن تكون متناسبة مع المدخلات) (Major & Adams, 1983).

ما علاقة الحب بالأمر؟

إحدى العواطف المحددة التي غالبا ما لا يمكن فصلها عن العلاقات الرومانسية (وهو موضوع عدد لا يحصى من الأغنيات والأشعار والمخاطبات) هو "الحب". ترى عالمة النفس إليان هاتفيلد (انظر: Hatfield & Rabson, 1993) أن الحب يمكن تصنيفه على نطاق أوسع إلى "الحب الشغوف" (الذي يتضمن مشاعر قوية مع "أعراض" من قبيل الاستثارة الجسدية) و"الحب العاطفي" (والذي يكون عميقا لكنه أقل في جانب

---

(1) equity theory

الاستثارة الجسدية). تعتقد هاتفيلد أن "الحب العاطفي" يبزغ من الحب الشغوف، ويعتبر بشكل عام أكثر استقرارا. يرى كتاب آخرون أن الحب يمكن أن ينقسم إلى عدة أنواع هي[1]: "الشبقي" (ذو شغف، ومستهلِك، وجنسي)، و"الهوسي" (يتسم بالغيرة وعدم الأمان، وفيه الجنس وسيلة لإعادة الطمأنة)، و"المساند" (والذي يكون الحب لعبة، والجنس بهدف المتعة، مع درجة متدنية من الالتزام)، و"المدهش" (الحب غير المشروط)، و"النفعي" (والذي يفكر الطرفان فيه بشكل منطقي في بعضهما البعض) و"البليد" (والذي يتم فيه تحقق الحب بالترافق دون الحاجة إلى العاطفة الجياشة) (انظر: Hendrick, Hendrick & Dicke, 1998). يبدو أن مسار الحب يختلف حسب الثقافة. في عام ٢٠١٢، على سبيل المثال، كان معدل الطلاق في بلجيكا ٢,٨١ لكل ١٠٠٠ حالة زواج، وهو ضعف المعدل المشهود في سنغافورة (١,٣/١٠٠٠) من العام نفسه. هذه الفروق يمكن أن تكون راجعة إلى ما إذا كان الأفراد يركزون على الأهداف الجماعية أم الفردية (انظر الفصل الثالث من هذا الكتاب). إحدى الممارسات المحددة التي تؤدي للتباين هي كيفية اختيار الفرد لقرينه. في عديد من الثقافات، يقع الأفراد في الحب، ثم يختارون الزواج من شركائهم نتيجة لذلك (زيجات الحب). في ثقافات أخرى، يمكن أن يكون الحب أمرا يتم الترتيب له. تشير بعض الدلائل إلى أن تقديرات الحب تكون أعلى في زيجات الحب (مقارنة بالحب المرتب) في السنوات الأولى، لكنها تتداعي ما بين العامين والخمسة أعوام وما يليها. على النقيض، تكون تقييمات الحب في الحب المرتب منخفضة في البداية، لكن بعد ما بين عامين إلى خمسة أعوام تتساوى معدلات الحب فيه مع معدلات الحب في زيجات الحب (Gupta & Singh, 1982). يمكن أن يكون ذلك راجعا في جزء منه إلى أن تصورات الحب تتباين بين هذه المجموعات المختلفة، وهو تحديدا في فكرة أن الحب "ينمو" ببطء، وليس لأنه "يظهر" من النظرة الأولى.

---

(١) بعض الكلمات المذكورة كترجمة لأنواع الحب في الدراسة محل العرض هي ترجمة للمحتوى الذي تم التوصل إليه عبر البحث عن أصول ومعاني هذه الكلمات أكثر من كونها ترجمة للكلمات في النص الإنجليزي؛ ذلك أن بعضها لا مرادف لها بالعربية كونها أسماء لماكن أو أشخاص. والتعبيرات الإنجليزية الواردة بالنص هي بالترتيب مع ترجمتها "eros" الشبقي، و"mania" الهوسي، و"ludus" المساند، و"agape" المدهش، و"pragma" النفعي، و"stogre" البليد. (المترجمة).

نظرية العزو والتحيزات

رأينا كيف نقرر ما نفكر فيه تجاه الآخرين، لكن كيف نقيِّم طبيعة سلوكهم؟ نحاول جميعا فهم أسباب سلوك الأفراد على النحو الذي يسلكونه. نحن عادة ما نظن أننا ماهرون جدا في هذا الأمر. كذلك فنحن نظن أننا نملك فكرة جيدة حول سبب سلوكنا نحن شخصيا بالطريقة التي نسلك بها. على سبيل المثال، فأنت قد تعرف أن زميلك في العمل يــتأخر بشكل دائم لأنه ببساطة لا يهتم بما يسببه ذلك من إزعاج للآخرين. كذلك فأنت تعلم أنك فشلت في امتحان بعينه لأنك كنت مصابا بنوبة برد شديدة جعلت حالتك سيئة وغير قادر على التركيز. هذا النوع من الأحكام يعرف باسم "المُعزِيات" ودراسته هي محل بحث "نظرية العزو".

أنماط العزو

بدأ العمل على هذا الموضوع على يد فريتز هيدر وماريان سيميل (Heider & Simmell, 1944)، واللذين عرضا على المشاركين عرضا متحركا سريعا تتحرك فيه أشكال هندسية على الشاشة (مثلثان مختلفا الحجم، ودائرة)، حيث تخرج وتدخل في صندوق مستطيل، يمكنك مشاهدة هذا الفيلم بنفسك عبر الإنترنت باسم "Heider Simmell animation". عندما طُلب من المشاركين وصف مضمون الفيلم، كانوا عادة ما يقومون بشرح كيف قام مثلث كبير بمطاردة مثلث صغير ودائرة، بعد أن تعرضت راحة المثلث الكبير للإزعاج. كذلك فقد حددوا مشاعر مرت بها الأشكال مثل المتعة، أو الخوف، أو الغضب. من الجلي أن الأشكال ذاتها لم تشعر بأية مشاعر، أو تشعر بالدافعية. على الرغم من ذلك فإن المشاركين سرعان ما حددوا ذلك حتى عندما قدمت لهم مثل هذه المثيرات متناهية الصغر للعمل معها. من هذه المشاهدات، طور هيدر نظريته "العالِم الساذج" (انظر الفصل الثالث). بشكل محدد، رأى هيدر أننا نقوم بمحاولات عزو السلوك إلى مسببات والتي قد تكون "داخلية" (بمعنى.، عائدة إلى الشخص)، أو "خارجية" (بمعنى.، عائدة إلى الموقف أو الظرف). كذلك رأى أننا نحاول فهم السلوك بهذه الطريقة في محاولة لكل من التنبؤ ما يحتمل أن يحدث

مستقبلا، وكذلك تعظيم فرصة قدرتنا على التحكم في الموقف. بينما نحن نحاول عادة البحث عن قدر راسخ من التفسيرات، نكون أكثر احتمالية لتفضيل أشكال العزو الداخلي (القائم على الشخص) على الخارجية. على سبيل المثال، فأن نفهم أن السلوك اللامبالي لفرد ما عائد إلى سمة شخصية لديه يجعل المستقبل أكثر قابلية للتوقع (سوف يتأخر في المرة القادمة). كما أنه يعرض مزيدا من التدخلات التي تزيد درجة الضبط (أدعوه للوصول مبكرا، أو ألا ندعوه من الأساس!) أكثر من التفسير البديل. إذا قبلنا أن شخصا ما تأخر بسبب حدوث أمور خارجة عن سيطرته، يكون من الصعب معرفة كيفية الاستجابة في المرة القادمة. أسس جونز وديفيز (Jones & Davis, 1965) على هذه الفكرة ما أسموه "نظرية الاستدلال المتراسل[1]" يرى هذا النموذج أن الأفراد يسعون إلى عمل عزو داخلي اعتمادا على ثلاثة مصادر للمعلومات (أ) إلى أي مدى يستطيع الأفراد "اختيار" سلوكهم، و(ب) مدى "توقع" السلوك في السياق الاجتماعي، و(ج) إلى أي مدى يبدو الأفراد "متعمدين" للعواقب الناتجة عن سلوكهم. في إطار هذا النموذج، فإن السلوك حر الاختيار وغير المتوقع وظاهر القصدية يؤدي إلى عزو داخلي.

يأخذ "نموذج كيلي للتباينات[2]" هذه الأفكار إلى مستوى أعلى (Kelley, 1967) يرى نموذج التباينات أننا نستخدم ثلاثة مصادر من المعلومات بطريقة منطقية لفهم السببية في المواقف الاجتماعية. هذه المصادر هي ما يكوِّن "الإجماع" (ما إذا كان الآخرون يتصرفون بنفس الطريقة في مواقف متشابهة أم لا)، و"التمايز" (ما إذا كان الفرد يتصرف بهذه الطريقة في مواقف عديدة، أم في هذا الموقف فقط)، و"الاتساق" (ما إذا كان الفرد يتصرف بهذه الطريقة طوال الوقت). لإعطاء مثال على هذا الأمر فكر في الموقف التالي "وصل جون لاختبار يوم الجمعة متأخرا". إذا كان أغلب الناس يصلون متأخرين بهذا الاختبار، فذلك يعني أن درجة الإجماع عالية، وربما نفترض أن التأخير يحدث بهدف التعامل مع الموقف. يمكن أن يكون التمايز عاليا إذا كان جون يتأخر على جميع الأحداث، أو يكون منخفضا إذا تأخر على هذا الاختبار فقط. سيؤدي التمايز المرتفع إلى عزو داخلي للسلوك. وأخيرا، إذا كان جون متأخرا على

---

(1) Correspondent inference theory.

(2) Kelly's Covariation model

كل الاختبارات، يكون الاتساق عاليا. وعلى العكس، إذا كان جون متأخرا على هذا الاختبار وحده، يكون الاتساق منخفضا. نحن نستخدم هذه المعلومات مجتمعة لخلق عزو سببي. على سبيل المثال، إذا كان الإجماع والتمايز منخفضَين، والاتساق مرتفعا (جون هو الفرد الوحيد المتأخر، وهو يتأخر على كل الأحداث، وقد تأخر على الاختبارات من قبل) نقوم ساعتها بعمل عزو داخلي للسلوك، فهذا أمر يخص جون وحده. إذا كانت جميع الأبعاد مرتفعة (الجميع تأخروا على الاختبار، جون لا يتأخر على كل الأحداث، لكنه يتأخر دوما على الاختبارات) يكون الأمر هنا متعلقا بالتصنيف العام للحدث (ربما كان مكان الاختبار يصعب الوصول إليه). وأخيرا، إذا كان الإجماع مرتفعا، وكل من التمايز والاتساق منخفضين (كان الجميع متأخرين، جون لا يتأخر على الأحداث الأخرى، وجون لم يتأخر على اختبار من قبل) سنرى ساعتها أن الأمر متعلق بالموقف المحدد (ربما حدثت مشكلة في المواصلات العامة بهذا اليوم). تشير الاختبارات الأولى لنموذج التباينات إلى أن الأفراد يميلون إلى رؤية أسباب الأحداث على أنها داخلية أكثر مما هي بالفعل، وهو نوع من التحيز أُطلِق عليه لاحقا "خطأ العزو الأساسي[1]" (انظر لاحقا). ربما يكون هذا الأمر قد لوحظ حينها ببساطة لأن البحوث المبكرة لم تقدم معلومات كافية حوله. على سبيل المثال، إذا لم نكن نعرف جون جيدا، أو لا نعلم شيئا عن سلوك الآخرين في الماضي، سنعاني من أجل عزو للسلوك. في الحقيقة، تشير البحوث الأحدث إلى أنه عند تقديم معلومات وافية، يجيد الأفراد عمل تحليل للتباينات، وعادة ما يخرجون بنتائج موافقة لتوقعات النموذج (انظر مثلا.، Cheng & Novick, 1990; Sutton & McClure, 2001). على الرغم من ذلك، لم يتضح بعد سبب كوننا بشكل عام نفضل أشكال العزو الداخلي على الخارجي. أحد التفسيرات هو أنه، خارج حدود المعمل الذي تكون فيه المعلومات مرتبة معا بشكل مثالي، يكون لدينا ميل إلى القفز التلقائي إلى العزو الداخلي أكثر من سعينا إلى الحصول على مزيد من المعلومات.

يشير ذلك إلى أنه، على النقيض من مناحي العالم الساذج، فنحن في أفضل الأحوال نكون "مخططين متحفزين" عندما يتعلق الأمر بالعزو (انظر الفصل الثالث من

---

(1) Fundamental attribution error

هذا الكتاب). تمت بلورة هذه الفكرة في "نموذج الخطوتين لجيلبرت" للعزو (Gilbert, 1989). يطرح هذا النموذج أننا عندما يظهر أمامنا سلوك ما، نقوم عفويا بعمل عزو داخلي له، وإذا كنا محملين معرفيا بدرجة زائدة أو لم نكن متحفزين بشكل حقيقي، يتوقف الأمر ساعتها على قدر تفكيرنا فيه. على الرغم من ذلك، إذا لم نكن منشغلين معرفيا (أو متحفزين لأن نكون دقيقين، مع وجود قدر كاف من القدرة) فإننا ربما نمنح الموقف قدرا أكبر من التفكير فيه، وهذه المعالجة المتعمدة يمكن أن تؤدي بنا إلى خلق درجة أكبر من العزو الموقفي. إحدى الفوائد من هذا المنحى هو أنه يعترف بأن كلا من قدرتنا وعزيمتنا على صنع أشكال دقيقة من العزو محدودتان. على ذلك، فنحن نتوقع أن يتأثر العزو بعدد من الأخطاء النظامية.

أخطاء العزو

يعد أهم الأخطاء النظامية التي نرتكبها في العزو هو "خطأ العزو الأساسي". تم توضيح هذا الخطأ بشكل وافٍ في دراسة جونز وهاريس (Jones & Harris, 1967)، حيث تم تقديم مجموعة من المقالات إلى المشاركين، كان بعضها داعما لفيدل كاسترو، وبعضها الآخر ضده (وهو القائد الشيوعي لكوبا آنذاك، والذي كان شخصية محل جدل واسع). طرح الباحثون على المشاركين سؤالا بسيطا: إلى أي مدى عكس المقال وجهات نظر الكاتب؟ مع ذلك، قام الباحثون بمعالجة أحد جوانب الموقف، حيث أخبروا نصف المشاركين أن المؤلف استطاع وضع جميع الآراء التي أراد تقديمها من خلال المقال. وقيل للنصف الآخر إن الكاتب قد أُملي عليه ما يجب قوله، ولم تكن لديه حرية الرفض. رأى المشاركون في الموقف ذى حرية التعبير (وهو ما قد لا يكون أمرا مفاجئا) أن المقالات المؤيدة لكاسترو كتبها كتاب مؤيدون له، والمقالات المناهضة له كتبها مؤلفون معارضون له. على الرغم من ذلك، ففي المجموعة التي قيل لها إن الكاتب لم تكن لديه حرية الاختيار، ظهر نفس النمط من الآراء، حيث اعتقد المشاركون أن من كتبوا مقالات داعمة لكاسترو هم أكثر تفضيلا له ممن كتبوا مقالات مناهضة له (وإن كان بدرجة أقل من المجموعة الأخرى). يحدث هذا التأثير على الرغم من حقيقة أن هؤلاء المشاركين قد عرفوا أن الكاتب لم يكن لديه خيار الرفض!

يوضح التفسير التقليدي لنتائج هذه الدراسة أن المشاركين قد ارتكبوا خطأ العزو الأساسي. على الرغم من ذلك، يرى الناقدون لهذا التفسير أن هذا النمط من السلوك يمكن أن يكون عائدا إلى أسباب أخرى. على سبيل المثال، ربما توقع المشاركون أن يرفض الكتاب وضع مقالات ضد آرائهم، خصوصا حول المسائل محل الجدل. على الرغم من ذلك، أظهرت عديد من الدراسات الأخرى أدلة على خطأ العزو الأساسي، خاصة عندما يتعرض الأفراد لضغط فيما يتعلق بالوقت أو القدرة المعرفية (انظر، Gilbert & Malone, 1995). توسعت بعض الأعمال في هذه الجزئية لتشمل خطأ العزو الأساسي بين الجماعات. يعكس "خطأ العزو الأمثل[1]" ميلا إلى فهم الأحداث – خاصة السلبية منها– على أنها ناتجة عن جماعات الأفراد وليس من المواقف. أوضح بيكر وواجنر وكريست (Becker, Warner & Christ, 2011) أن كثيرا من المشاركين في عينتهم ألقوا باللوم على الانهيار الاقتصادي عام ٢٠٠٨، أو على العاملين بالبنوك والممولين، أو على المهاجرين. أظهر أصحاب وجهة النظر السابقة أيضا علاقة إيجابية بين مستوى قلقهم حول الانهيار والاتجاهات المعادية للسامية (وضع صور نمطية ثابتة للتعامل مع القوميات اليهودية والأنشطة التمويلية). على النقيض، كان المشاركون شديدو القلق الذين عزوا الانهيار للمهاجرين أكثر تحاملا تجاه الجماعات. على أية حال، ومما قد يكون مشجعا، ففي دراسة ثانية تم فيها معالجة المعلومات بطريقة جعلت الأسباب "الموقفية" للحدث أكثر سكونا، أدى ذلك إلى خفض مستوى التحيز ضد هذه الجماعات.

هناك تأثير آخر ذو صلة هو "تحيز الملاحظ الفاعل" والذي تناوله جونز ونيسبيت (Jones & Nisbett, 1971). يعكس هذا النوع من التحيز الميل إلى رؤية سلوكياتنا على أنها بشكل عام راجعة للموقف (عزو خارجي) بينما نرى سلوك الآخرين بشكل عام عائدا إلى الأفراد أنفسهم (عزو داخلي). يمكن أن يكون ذلك أحد تأثيرات "الإدراك": فنحن بوصفنا ملاحظين سنرى الشخص يقف وحده أمام الخلفية ويصدر تصرفاته؛ حيث يكون الفاعل هو مركز الاهتمام، ونتيجة لذلك نقوم بعمل عزو داخلي. على العكس من ذلك، فعندما نفكر في سلوكنا الشخصي يكون الموقف هو

---

(1) Ultimate attribution error.

بؤرة الانتباه، ولا يكون بإمكاننا رؤية الفاعل بالمرة، مما يؤدي إلى عمل عزو داخلي. في دراسة أجراها ستورمز (Storms, 1973) قدمت تأكيدا لهذا التفسير من خلال ما أوضحته من أن الأفراد عندما شاهدوا شريطا مصورا لسلوكهم الشخصي (بمعنى، استطاعوا رؤية أنفسهم كفاعلين في موقف ما) كان هناك ميل أقل إلى عمل عزو داخلي حول سلوكهم الشخصي. على الرغم من أن تأثير الملاحظ الفاعل يذكر بكثرة في التراث البحثي، فهناك دليل من التحليل البعدي يشير إلى أن هذا التأثير لم يحز هذه الدرجة الفائقة من الدعم الإحصائي عند تناول جميع الدراسات بشكل عام، وأن التأثير ظهر فعليا فقط عندما تم تقديم الفاعل على أنه يسلك سلوكا غير معتاد، أو عندما كان الفاعل والملاحظ على معرفة جيدة ببعضهما البعض، أو عند تطبيق أدوات منهجية محددة (مثل ترميز الاستجابات الحرة للنصوص) (Mall, 2007). لاحظ مول أيضا إيجابية السلوك أو سلبيته هو أمر له أثره على كيفية خلقنا لصور العزو المختلفة. هذا النوع من "تحيز العزو لصالح الذات" لوحظ أيضا في دراسات أخرى (على سبيل المثال،Arkin, Cooper& Kolditz, 1980)، فالأفراد عادة ما يعزون نجاحهم إلى جهدهم الذاتي ("لقد فزت في السباق لأنني تدربت جيدا") ويعزون فشلهم إلى الموقف ("بعض المتسابقين تحركوا قبل انطلاق إشارة البدء في السباق"). النوع الأخير من التحيز الذي سنناقشه هنا هو "تحيز الإجماع الخاطئ"، ويقصد به ميل الأفراد إلى افتراض أن غيرهم سيتصرفون في موقف ما بنفس الطريقة التي سيتصرفون بها هم شخصيا. لتوضيح ذلك، طلب روس وجرين وهاوس (Ross, Greene & House, 1977) من المشاركين التحول في الحرم الجامعي وهم يرتدون إشارة تشجع الآخرين على "أكل الجوز". من العينة الكلية، ٥٠ بالمائة ممن وافقوا على ارتداء الإشارة افترضوا أن ٦٨% من الآخرين سيفعلون ذلك أيضا. على العكس، فنسبة ٥٠% الأخرى الذين لم يوافقوا على ارتداء الإشارة افترضوا أن ٧٧% من الأفراد سيرفضون أيضا. يشير ذلك إلى أن الأفراد يميلون إلى التفكير في أن الآخرين سيفكرون ويتصرفون مثلهم. من الجدير بالذكر أنه على الرغم من أن هذه التحيزات تبدو أخطاء نظامية في الطريقة التي نفكر بها، فإن ذلك لا يجعلها سيئة كليا لنا. تأثير الإجماع الخاطئ على سبيل المثال، يسمح لنا بالتفكير في أن سلوكنا في موقف ما يكون "طبيعيا" وأن نفس

النتائج غالبا ما ستحدث لأي شخص آخر. بالمثل، أظهر التحيز لصالح الذات أنه يحمي الصحة النفسية للفرد (Beck et al., 1979) وارتبط بالنتائج التعليمية الأفضل (McClure et al., 2011). هذا التأثير الحامي يبدو مدعوما بشكل جيد عبر مختلف الثقافات (Fletcher & Ward, 1988).

حدود نظرية الوعي

إن نظرية العزو هي مكون أساسي في علم النفس الاجتماعي، ومازالت منطقة نشيطة في البحث. على الرغم من ذلك، فقد أصبحت أيضا هي محور الانتقاد على نحو خاص فيما يتعلق بالخصوصية الثقافية لكثير من البحوث المتضمنة. يطرح الدليل أن الثقافات الجماعية تميل إلى التركيز المنخفض على أشكال العزو الداخلي أكثر مما تفعل الثقافات الفردية. إن حقيقة أن أغلب البحوث في هذه الجزئية تمت على مشاركين "يتسمون بالغرابة" يلقي بتساؤلات حول كيفية تغير أشكال العزو على امتداد عمر الفرد، وبين مختلف الجماعات المتباينة في سماتها الديموجرافية (انظر الفصل الثالث لمناقشة كاملة للتخصصات الثقافية والمشاركين "الغريبين").

إضاءات مهمة: هل يمكننا ضبط أشكال العزو وتشكيل الانطباعات؟

أحد أسباب الاهتمام بدراسة هذين الموضوعين هو أنهما سمة منتظمة في معرفتنا الاجتماعية اليومية. نحن نقوم بعمل أشكال من العزو يوميا، ونصنع انطباعات أولى لكل شخص نقابله يوميا.

حاول خلال اليومين القادمين ملاحظة متى تقوم بعمل أشكال العزو لسلوكيات الآخرين (ولسلوكك أنت). عندما تتأمل في الأمر بمزيد من الوعي، هل تفكر أنك مررت بأية تحيزات معززة؟ بالمثل، عندما تقابل شخصا ما وتصنع حكما حوله، حاول أن تتأمل لاحقا في سبب شعورك على هذا النحو، هل كانت هناك بعض السمات التي سيطرت على حكمك أكثر من غيرها؟ هل يجب عليك

(وهل تستطيع) إعادة النظر في انطباعك الأول؟

حاول القيام بهذه التأملات والاستمرار في أدائها لمدة أسبوعين: هل لاحظت أية تغييرات في عدد المرات التي تظهر فيها هذه التحيزات؟ ما الذي يطرحه ذلك عليك فيما يخص طبيعتها التلقائية أو العفوية؟ هل دعمت خبرتك الشخصية مع الأمر النظرية أم دحضتها؟

قبل أن ننهي مناقشتنا حول الأبعاد المهمة التي تؤثر على العلاقات بيننا وبين الآخرين، من المفيد أن نتناول بالمناقشة المختصرة مفهومين آخرين. نحن نعلم أن العلاقات تنشأ في جزء منها مما يقوله الآخرون، لكن كيف تؤثر طريقتهم في القول علينا. سنقوم في هذه المناقشة ببلورة التواصل غير اللفظي. وأخيرا، سنقوم ببلورة مثال مهم للعلاقات بين الذات والآخرين، وهو التعاون، من خلال بحث الدليل حول المفهوم في الإشكاليات الاجتماعية.

التواصل غير اللفظي

تخيل شخصا يدعوك إلى "الإسراع" بذراعيه المفتوحتين المُرحبتين، وبابتسامة صادقة. الآن، تخيل نفس الشخص يقول نفس الشيء بينما يداه على ساقيه وتعلو جبينه تقطيبة ظاهرة. من الواضح اختلاف المعنى تماما! نحن جميعا نعلم أن ما نقوله هو عادة أقل أهمية من "كيفية" قوله. كذلك فنحن نعلم أننا نتواصل، ليس فقط من خلال الحديث، ولكن من خلال طرق أخرى عديدة. هذه الأشكال غير اللفظية من التواصل هي جزء مهم من تفاعلات حياتنا الاجتماعية اليومية، والتي قد تساعد في توضيح ما نعنيه عندما نتحدث، وتنقل قدرا كبيرا من المعلومات حتى لو لم نقدمها نحن في حديثنا. على الرغم من ذلك، فهذه الجزئية تعد أقل بحثا نسبيا في علم النفس الاجتماعي. لم ذلك؟ جزء من السبب هو المدى الواسع من الأشكال الممكنة للتواصل غير اللفظي. إن وجوهنا تحتوي على ٤٣ عضلة، والتي يمكن بتراكيب مختلفة لها معا أن تولد تباينا كبيرا في هيئتنا، والتي تعد مفتاحا أساسيا في التواصل غير اللفظي لدينا. كذلك فوضعية اليد والجسد يمكن أن تتباين بدرجة فائقة، وتختلف معانيها بكثرة ليس

فقط بين الثقافات المختلفة ولكن أيضا داخل الثقافة الواحدة، في السياقات المختلفة. على الرغم من أن أشكال التواصل غير اللفظي تبدو عالمية عبر الثقافات، فإن هيئتها ومتى يعتبر من المناسب التعبير بها هي أمور يمكن أن تتباين (على سبيل المثال، اللمس العفوي، والودي، وغير الجنسي يعتبر أكثر أو أقل لياقة في بعض السياقات والثقافات مقارنة بغيرها). على الرغم من ذلك، فإن البحث الذي تم في هذا المجال المعقد منهجيا قد اتسع على نطاق واسع لينقسم إلى دراسة التعبيرات الوجهية واتجاهات النظر (أشكال التواصل البصري)، واللمس (أنواع التلامس)، ووضعيات وحركة الجسم (دراسة حركات الجسم).

التعبيرات الوجهية والنظر

قامت أغلب البحوث حول التعبيرات الوجهية في أشكال التواصل غير اللفظي على فكرة أن هناك عددا من الانفعالات الأساسية المعروفة على نطاق عالمي (انظر الفصل الثالث من هذا الكتاب). تمشيا مع هذه الفكرة، يبدو أن لدينا ست تعبيرات وجهية أساسية ترتبط بالمشاعر الأساسية الستة (السعادة، والحزن، والغضب، والخوف، والدهشة والاشمئزاز). هذه التعبيرات الوجهية تلقائية للغاية، وهي تعكس تعبيراتنا الانفعالية في اللحظة الراهنة. يمكن كذلك أن تكون شديدة التمايز وفي الوقت نفسه دقيقة الاختلاف، إن شيئا بسيطا مثل الابتسامة يمكن أن يوصل معلومات انفعالية يمكن تمييزها عن غيرها من تعبيرات انفعالية أخرى لا تحصى. بمزيد من التدقيق، يمكننا أيضا أن نميز بين الابتسامة التي تعكس متعة مستشعرة، والابتسامة التي توضع على الرغم من حقيقة أن من يضعها على وجهه غير سعيد، بل يمكن تمييزها حتى عن الابتسامات التي تنقل أن من يظهرها (١) يشعر بالبؤس و(٢) ليست لديه النية لفعل أي شيء حيال هذا الأمر (Ekman & Friesen, 1982; Hager & Ekman, 1979)! كذلك فنحن نستخدم تعبيرات الوجه (والنظر: انظر لاحقا) كإشارة على أننا نود أن نأخذ دورنا في مناقشة ما، أو أننا أكثر أو أقل عزما على تحويل المناقشة إلى الآخرين (Wiemann & Knapp, 1975).

إلى جانب التعبيرات الوجهية، نحن أيضا على وعي كبير بالمكان الذي ينظر إليه الأفراد. يعد التواصل البصري شكلا مهما من أشكال التعلق بين الأم والطفل (انظر مثلا.، Robson, 1967)، ومع تقدمنا في العمر نستمر في توجيه كثير من الانتباه إلى المكان الذي يوجه الآخرون انتباههم إليه. وذلك لأن النظر يعكس كلا من الرغبات الاجتماعية والمقاصد، لكنه كذلك ينبهنا لأهمية الأحداث في بيئتنا (انظر Ristic et al., 2005). وعلى ذلك، فنحن نميل للاستجابة إلى المكان الذي ينظر إليه الناس من خلال مجاراته بطريقة تلقائية تماما (Ristic & Kingston, 2005). كذلك فإن كيفية نظرنا إلى الآخرين ينقل المعلومات الاجتماعية، فالتحديق الثابت دائما (وليس عادة!) ما يدرك على أنه علامة على الهيمنة أو محاولة للتخويف، بينما كسر تحديق متبادل يمكن اعتباره علامة على الخضوع (Dovidio & Ellyson, 1985). على نفس هذا المسار، يقترح الباحثون أيضا أن الآباء ذوي المكانة الاجتماعية المتدنية نسبيا دائما ما ينظرون إلى الآخرين بمقدار زمني أقل عند التحدث، مقارنة بمقدار نظرهم إليهم عند تلقي الحديث منهم (Exline, Ellyson & Long, 1975).

الإيماءات الجسدية

كذلك يعتبر موقع وقوفنا بالنسبة للآخرين جانبا مهما من التواصل غير اللفظي. حدد هال (Hall, 1966) أربعة أنواع أساسية للمساحة الشخصية وهي: "المساحة الحميمية"، وتكون على بعد نصف متر أو أقل من الآخر، وعامة ما يستخدمها الأصدقاء المقربون للغاية أو الأفراد المرتبطون عاطفيا. في هذه المسافة يمكن أن نكون على وعي بجميع أشكال التواصل غير اللفظي التي تصدر، فرائحة الجسد ودرجة حرارته هما أمران يمكن استشعارهما على هذه المسافة. و"المسافة الشخصية" (من نصف متر إلى متر)، والتي تستخدم عامة عندما يتحدث صديق مقرب إلى صديقه، وهي تسمح باللمس بين الطرفين. و"المسافة الاجتماعية" (من متر واحد إلى أربعة أمتار)، وهي المسافة التي تحدث فيها أغلب التفاعلات بين المعارف والغرباء نسبيا؛ هي مسافة بعيدة للغاية عن أن يكون فيها تلامس، لكنها قريبة بما يكفي أن يحافظ الأفراد على التواصل البصري بينهم، وهي تسمح بحدوث كثير من أنماط

التواصل غير اللفظي. أخيرا، فنحن أحيانا نتواصل مع الآخرين في المسافة العامة (على بعد أربعة أمتار أو أكثر). يرى هال أن هذه المسافة تستخدم عادة لتوصيل المعلومات وتبادلها؛ على سبيل المثال، قد يجلس رئيس العمل بعيدا جدا عن موظفيه، مرغِما إياهم على التركيز على ما يقال، وتجنب أي نوع من استشعار الحميمية. ربما تعرف من خبرتك الشخصية ماذا يحدث عندما يكون هناك عدم توافق بين توقعاتك فيما يتعلق بالمساحة الاجتماعية المقبولة، وبين ما يحاول الشخص الآخر التصرف به! في الحقيقة، نحن عادة ما نأخذ تصرفا ما لتجنب ما نعتبره مسافة اجتماعية غير لائقة، وذلك عن طريق الابتعاد وخفض درجة الحميمية بطرق أخرى (على سبيل المثال، النظر بعيدا أو خفض مستوى التفاعل؛ Argyle & Dean, 1965).

اللمس

أحد الملامح المهمة للحميمية والمساحات الشخصية هي أنها تسمح بالتلامس المتبادل بين أطرافها. تتباين المواقف التي نشعر فيها بالتلامس المريح المتبادل حسب السياق. كذلك يمكن أن يكون اللمس إشارة إلى طيف واسع من الأهداف. يمكن أن يستخدم بشكل نفعي بدرجة ما، على سبيل المثال، بين الطبيب والمريض. يمكن أن يكون للمس وظيفة اجتماعية رسمية (مثلا، التصافح باليد)، أو وظيفة اجتماعية أكثر دفئا (معانقة صديق). يمكن أن يهدف أيضا إلى الإشارة إلى الحب والحميمية (قبلة عاطفية) والتي يمكن أن تكون استهلالا جنسيا بطبيعته (ممارسة الجنس، على سبيل المثال). مثلما ناقشنا في الفروق الثقافية سابقا، يبدو كذلك أن هناك فروقا جندرية في اللمس. تظهر بعض البحوث أن النساء يملن إلى تلقي اللمسات أكثر من الرجال، لكن فقط من قبل أفراد يعرفنهم. كذلك فالنساء أكثر ميلا إلى إدراك المكون الجنسي في فعل اللمس. إلى جانب ذلك، يبدو أن الرجال يلمسون النساء أكثر مما تلمسهم النساء. على الرغم من ذلك، كانت هذه النتائج محل نزاع أحيانا (للمراجعة انظر: Stier & Hall, 1984) يبدو كذلك أن اللمس يمكن أن يؤثر على "الامتثال" للطلبات، ويخلق روابط اجتماعية، ويقوي العلاقات الرومانسية، سواء لوحظ أم لا، أو تم استدعاؤه (Gallace & Spence, 2010). كذلك بالطبع يمكن استخدام اللمس كأحد اشكال العنف.

الإيماءات

من بين جميع أشكال التواصل غير اللفظي، ربما تعتبر الإيماءات أكثرها خصوصية ثقافية. فبينما بعض الإيماءات (مثل رفع عدد من الأصابع لتحديد كمية معينة، أو الإشارة إلى الطريق) هي أمور عالمية تماما، فإن غيرها يمكن أن يكون أكثر خصوصية ثقافية، ومن المحتمل أن يكون مصدرا للكثير من التشوش! إن هز رأس الشخص من اليسار إلى اليمين ذهابا وإيابا يعتبر في المملكة المتحدة إشارة واضحة على أنك تقول "لا". بينما في المقابل، نفس الحركة في الهند تعني "نعم"! هذا الفارق مفاجئ نوعا ما، ذلك أن الإيماءات هي من أقدم أشكال التواصل التي نكتسبها منذ المهد، ويشير استخدام أنواع ما قبل الإنسان للإيماءات (والتي ربما برزت من خلال مهارة تطورت عبر استخدام الأداة)؛ يشير إلى أنها كانت تستخدم بهدف التواصل لمدة طويلة قبل ظهور اللغة (انظر على سبيل المثال: Bradshaw & Nettleton, 1982; Meltzoff & Moore, 1989). بينما نحن عادة ما نفكر في الإيماءات على أنها أفعال تتم باليد أو الذراعين أو الرأس، نجدها في حقيقة الأمر تتضمن أشياء أخرى. على سبيل المثال، إيماءات الجسم بالكامل، مثل تغيير وضعية الجسم، يبدو أنها هي أيضا تنقل معلومات اجتماعية، فمثلا، يبدو أن انتصاب الجسد يدرك على أنه منبئ بالهيمنة أو النجاح لدى البشر (Weisfeld & Beresford, 1982).

أحد الملامح المثيرة للاهتمام في التواصل غير اللفظي هو "التقليد". يمكن أن يحدث التقليد فيما يتعلق بالتوافق مع أنماط النظرة، والإيماءات والمواقف، وهو ميسر مهم للتفاعلات الشخصية (Gueguen, Jacob & Martin, 2009). كذلك يعد مقدار فهمنا للتواصل غير اللفظي أمرا مهما. وبالنظر لأهمية التواصل غير اللفظي في فهم السلوك وتوجيه التفاعلات، نجد أن البارعين في فك شفرات التواصل غير اللفظي غالبا ما يستفيدون من الأمر، بينما الذين لا يملكون فهما لها يخسرون كثيرا. على سبيل المثال، غالبا ما يربح ذوو الحساسية الفائقة في التواصل غير اللفظي بطرق عديدة، يتضمن ذلك بناء علاقات جيدة مع الآخرين وتحقيق مزيد من النجاح الاجتماعي (DiMatteo, Friedman & Tarana, 1979; Edwards, Manstead & Macdonald, 1984). هناك أدلة على أن النساء أفضل في تفعيل التواصل غير اللفظي مقارنة بالرجال، لكن أغلبنا

أيضا يحرز تحسنا في هذا الأمر مع التقدم في العمر (انظر على سبيل المثال: Hall, 1978; Zucherman et al, 1980).

قدم هذا الفصل بلورة لكيفية تقييمنا للآخرين عند مقابلتهم، والعوامل التي تشجعنا على دخول علاقات معهم، وكيفية فهمنا لسلوكهم. لاستخلاص بلورة لكيفية ارتباط الذات بالآخرين، ننتقل الآن إلى موضوع أكثر عملية، وهو كيف (ومتى) نختار أن نثق (ونتعاون) مع الآخرين.

المعضلات الاجتماعية

تخيل أن الشرطة تقوم باستجوابك أنت وشخص آخر. أنت بحاجة إلى أن تقرر ما إذا كنت ستعترف بالجريمة أم لا، وتعلم أن الشخص الآخر الذي يتم استجوابه يقوم باتخاذ نفس القرار. إذا التزمتما معا بالصمت ستتلقيان أحكاما متوسطة. إذا اعترفت أنت وبقي الآخر صامتا، ستتلقى حكما مخففا للغاية، بينما سيتلقى الآخر حكما يزيد عن مجموع الحكم المتوسط والمخفف معا! بالمثل، إذا بقيت هادئا بينما اعترف الآخر، سيتلقى هو أخف فترة حكم، وستحصل أنت على مدة سجن طويلة للغاية. بغض النظر عما إذا كنت بريئا من الجريمة أم لا، فكر في الأمر، ما الذي ستفعله؟

في عديد من المواقف، يمكن أن يؤدي "التعاون" مع الآخرين إلى أفضل النتائج على الإطلاق (في الموقف المذكور أعلاه، عدد متوسط من سنوات السجن). على الرغم من ذلك، فهو يمكن أن يؤدي أيضا إلى مخاطرة أن تحصل على نتائج ضعيفة إذا لم يتبع الشخص الآخر الموقف كما يجب. يسمى السيناريو المذكور (والذي يسمى أيضا "معضلة السجناء") وغيره من المواقف ذات الصلة "المعضلات الاجتماعية". بالمثل، يصف ما يسمى "مأساة الأراضي المشاع" (Hardin, 1968) يصف موقفا يكون فيه أحد الموارد (أرض مشاع لرعاية المواشي) متاحة لخدمة عدد محدد من المواشي لكل مزارع، وهذه الأرض تتجدد بشكل مستمر. يربي كل مزارع عددا من الحيوانات أكثر قليلا مما هو محدد له (واحد أو اثنان فقط، وهي بالتأكيد "لن تضر؟"). بمرور الوقت، تصاب الأرض بالدمار، ولا يستطيع أحد الاستفادة منها. تتضمن أمثلة

المعضلات الاجتماعية في الحياة الحقيقية "الحفاظ على الموارد" (لو التزم كل شخص بالحدود المسموحة له في استخدام الموارد المتجددة سيمكن استدامتها، بينما الإفراط في استهلاكها سيؤدي إلى فنائها)، و"الفعل الجمعي" (ألا يتلقى فرد واحد التطعيم يمكن أن يجنبه بعض المخاطر البسيطة له كفرد، مع الاستفادة من "مناعة الجمع العام"؛ على الرغم من ذلك، فلو أن كل فرد لم يتلقَ التطعيم، ستختفي المناعة تماما) و"معضلات البضائع العامة" (حيث يضع كل فرد قدرا من الموارد داخل وعاء مشترك، والذي سيعيد لكل فرد قدرا من المال أكبر مما دفع إذا تحقق الوصول إلى عتبة معينة من هذا المورد، الضرائب على سبيل المثال). في العديد من المعضلات الاجتماعية، تكون مستويات التعاون الملاحظ متدنية للغاية (اعتمادا على التوازن بين حدود التكاليف والمكاسب). إن الناس بطبيعتهم يتصرفون بشكل أدنى من المستوى المثالي. لم ذلك؟

قامت التفسيرات المبكرة لسلوكيات الأفراد أثناء المعضلات الاجتماعية على المنظور الاقتصادي مثل "نظرية اللعبة" (Von Neumann & Morgenstern, 1944)، التي ترى أن الأفراد في مثل هذه المواقف (والذين أسمتهم الفاعلين) يهتمون ويفكرون بشكل أساسي في أنفسهم، لذا فلماذا لا نختار على الدوام التعاون مع الآخرين في سبيل تحقيق أفضل النتائج؟ على الرغم من أن إجمالي عدد سنوات الخدمة الجماعية في معضلة اجتماعية ما قد يكون أدنى عندما نتعاون، فإننا كذلك على دراية بما يسمى "نتيجة المغفل" والتي تعني حصول أحد الطراف على أعلى تكلفة (أو أقل عائد). أضف إلى ذلك أنه في حالات الموارد المتجددة، يُرجئ التعاون مكسبنا الآني في سبيل آخر مستقبلي (والذي إن هلك المورد، قد لا يمكن تحصيله إطلاقا). كما يرد في "افتراضات نظرية اللعبة"، فنحن نعمل على أساس أن الآخرين سيحاولون تعظيم مكاسبهم وتقليص خسائرهم لأقصى درجة، فيكون من المنطقي أن نفعل نفس الشيء نحن أيضا.

إن "بنية" اللعبة يمكن أن تؤثر أيضا على الطريقة التي يتصرف بها الناس. على سبيل المثال، إذا كان لدينا "معلومات كاملة" (مثلا: نعرف ما يخطط له الآخرون، وكمّ الموارد المتبقية، وكمّ الموارد الذي سيتبقى في المستقبل بمجرد أن ينفِّذ غيرهم الأمر)، يمكننا ساعتها أن نخطط لسلوكنا كي يكون أكثر قابلية للاستدامة، مع تزايد الحاجة إلى

تحقيق أقصى استفادة آنية. لو كانت هناك أية معلومة ناقصة (معلومات قاصرة)، سينخفض التعاون. المعلومات الكاملة نادرة. في العديد من مواقف الحياة الحقيقية (كمية الكربون الموجودة في الغلاف الجوي، أو كمية المياه الجوفية الموجودة تحت الأرض، أو أنواع السمك في البحر، إلخ) قد يكون من الصعب معرفة "المستودع" الذي يستقي منه الأفراد معلوماتهم[1]. كذلك فإن محركات الأفراد أو سلوكياتهم لا تتم مشاركتها بحرية دوما. نجد أيضا أن الألعاب "اللانهائية" تشجع التعاون. عندما يكون لدى كل الفاعلين مقادير طويلة الأجل من مورد ما، يزيد احتمال إدارة هذا المورد بشكل جيد. على سبيل المثال، في مصايد الأسماك المشتركة، إذا كان جميع الصيادين سيظلون موجودين من موسم إلى موسم، فإن الجميع سيهتمون بالحفاظ على جودة الكميات المخزونة من خلال تجنب الصيد الزائد عن الحاجة (انظر Ostrom, 1991). من المهم أيضا القول أنهم جميعا يملكون القدرة على التأكد من أن الآخرين لديهم نفس الهدف. يمكن أن يكون ظهور فاعلين جدد مدمرا لمثل هذه الأنظمة. في الحقيقة، بمجرد أن يرى الناس أن المخزون يتناقص، سرعان ما تتدني مستويات التعاون بين الفاعلين.

كذلك تعد التأثيرات النفسية مهمة في زيادة التعاون بين الأفراد. مثلما قد تكون توقعت، فإن قلة الثقة بين الفاعلين هي سبب أساسي في عدم التعاون. إن وجود فرصة للتواصل يمكن أن يبني الثقة، والتي بدورها ترفع مستوى التعاون (Balliet, 2010). يكون هذا التأثير واردا بدرجة أعلى، ومحسّنا بشكل أكبر عندما يرى الناس جميع الفاعلين في معضلة ما على أنهم في نفس المجموعة (على سبيل المثال، كلهم ينتمون إلى رابطة أو جمعية للصيادين) وعندما يكون لديهم قائد يستطيع توزيع المغانم، وتأمين حماية "الاتفاقات" بين جميع الأطراف. إن تباين الأفراد في العمليات النفسية يؤثر هو الآخر على النتائج. إن من يطلق عليهم "الموالون لأنفسهم" (الذين، وكما يشير الاسم، يتطلعون أكثر إلى مصلحتهم الذاتية، ويرون الأفراد على أنهم مستقلون) لا

---

(١) يقصد الكاتب هنا أن المعلومات المؤكدة مثل هذا النوع يمكن وجودها والحصول عليها من مصادر عديدة. وكونها ثابتة ومتاحة بهذا الشكل يجعل من الصعب تحديد مصدر معرفة كل شخص لها (المترجمة).

يتعاونون بقدر ما يتعاون "الموالون للمجتمع" (الذين يتطلعون إلى مصلحة الآخرين، وتكون لديهم درجة أكبر من الاعتماد المتبادل؛ انظر Kelly & Stahelski, 1970). يظهر الدليل التجريبي أن وجود الأفراد الذين "يتعاونون دوما" في المعضلات الاجتماعية يرفع مستويات التعاون بين الآخرين (Weber & Murnighan, 2008).

بينما مازال قطاع كبير من الأمر يدرس باستخدام مقاييس الورقة والقلم، أو باستخدام مجموعات حقيقية تمارس هذه الألعاب، فإن العمل الأحدث باستخدام تخطيط رسم المخ المغناطيسي (والذي يكشف عن النشاط العصبي داخل المخ) بدأ هو الآخر في الربط بين السلوكيات التعاونية ومناطق محددة في المخ، مما يزيد مستويات التحليل المتاحة في البحوث. إن الصورة العامة مختلطة. ونظرا لأهمية المعضلات الاجتماعية في العديد من مشكلات الحياة الواقعية الكبرى، يكون من المحزن أن نعرف أن التعاون ليس هو المعيار فيها. على الرغم من ذلك، فهذا يشجع على ملاحظة العديد من المواقف حال وقوعها، ثم يقوم الباحثون في مجال علم النفس تدريجيا بوضع خريطة واضحة للشروط المثلى لتشجيع التعاون.

ملخص الفصل

ركزنا في هذا الفصل على جوانب متنوعة من علم النفس الاجتماعي، الذي يفسر كيف نرتبط (كأفراد) بالآخرين. رأينا كيف ندرك الآخرين، وكيف أن سمات معينة تؤثر بقوة على الانطباعات الأولى والباقية لهم. قمنا ببلورة كيفية فهمنا لأسباب سلوكيات الآخرين، وكذلك كيفية تأويلنا للمعاني الاجتماعية من أشكال التواصل غير اللفظي. وأخيرا، قمنا ببلورة جانب مهم من العلاقات بين الشخصية، وهي الثقة والتعاون. عبر كل هذه الموضوعات، رأينا أن الأحكام الاجتماعية تنتج عن محفزات مختلفة وعمليات تلقائية وانعكاسية. أرجو أن يكون هذا الفصل قد ألقى الضوء أيضا على مدى ما يمكن أن تكون الأمور التي نأخذها على محمل التسليم (مقابلة شخص ما لأول مرة، أو مصافحة أحدهم) معقدة من وجهة نظر علم النفس. هذا المستوى من التعقيد سيتزايد في الفصل التالي، وذلك مع انتقالنا من مستوى التحليل الفردي إلى مستوى التحليل الجماعي.

النقاط الأساسية في الفصل

نحن نستخدم مصادر معلومات عديدة لوضع أحكام حول الأشخاص، لكن بعضها يكون أكثر ثقلا من الأخرى.

العلاقات بين الأفراد يمكن تفسيرها من منظورات معرفية، وتحفيزية، وثقافية.

نحن نفهم سلوك الآخرين (وسلوكنا) على أنه ينتج عن التغيير أو الظروف (أشكال العزو الداخلي والخارجي).

نوع أساسي من التواصل، وهو التواصل غير اللفظي يعد ذا أهمية كبيرة، لكنه مازال يفتقر نسبيا للفهم الكافي من قبل علم النفس.

الثقة، والتي تمت دراستها من خلال بحوث المعضلات الاجتماعية، يبدو أنها أمر يصعب استدامته، لكن من المحتمل أنها تفيد كل من يتمكن من تحقيقها.

اقتراحات لمزيد من القراءات

1. Dwyer, D. (2000). *Interpersonal relationships*. London: Routledge.
2. Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin, 117*, 21–38.
3. Depaulo, B. M., & Friedman, H. S. (1998). Nonverbal communication. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (eds), *The handbook of social psychology* (pp. 3–40). New York: McGraw-Hill.
4. Ostrom, E. (1991). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.

(٥)

الذات والجماعات

تعريف الجماعات

كما رأينا في "فهم الذات"، فالمجموعات التي ننتمي إليها والهويات التي تنتج عنها هي أمور مهمة للغاية في حياتنا النفسية، مما يلبي الدوافع الاجتماعية إلى تغيير الطريقة التي نرى بها العالم. يقوم هذا الفصل ببلورة عدد من المبادئ الأساسية في علم نفس الجماعات، وذلك تحديدا بالتركيز على كيفية تفاعلنا مع بعضنا البعض. لكن، قبل أن نتمكن من تنفيذ هذا الأمر، يكون من المفيد تحصيل فهم واضح لماهية الجماعة. في الحقيقة أن الأمر يبدو شديد البساطة، فنحن جميعا نستطيع فهم ماهية الجماعة. على الرغم من ذلك، فإن نظرة عن كثب ستجعل الأمر يبدو مخادعا بدرجة أكبر. على سبيل المثال، هل يمكن لشخصين أن يكوِّنا جماعة؟ هل على جميع أعضاء الجماعة أن يكونوا على معرفة ببعضهم البعض؟ هل أنا بحاجة إلى أن أعرف أنني في جماعة ما لكي أكون عضوا فيها بالفعل؟ هذه الأسئلة وغيرها أدت إلى عدد من محاولات تعريف الجماعة. يطرح أحد التعريفات الكلاسيكية للمفهوم، والذي وضعه جونسون وجونسون (Johnson & Johnson, 1987, p. 8) أن الجماعة تتكون من:

"فردين أو أكثر في تفاعل مباشر (وجها لوجه)، كل منهم على دراية بعضويته للجماعة، وكل منهم على معرفة بالآخرين الذين ينتمون للجماعة، وكل منهم على وعي بما بينهم من اعتماد متبادل إيجابي يسعى لتحقيق أهداف مشتركة".

هناك عديد من الجوانب الأساسية في هذا التعريف تعد غير ذات قيمة. أولا، يبدو أن جونسون وجونسون يريان أننا يجب أن نعرف فعليا جميع أعضاء الجماعة التي ننتمي إليها، وأن يكون لدينا فكرة واضحة عمن هم داخلها ومن هم خارجها. من الجليِّ أن هذا الأمر يغدو إشكاليا عندما يبدأ الفرد في التعامل مع جماعات أكبر وأكثر تشعبا: على سبيل المثال، يمكن تعريف جماعة من الناس على أنهم "مُلاك السيارات

الصغيرة" دون معرفة جيدة بالآخرين الذين ينتمون لنفس الجماعة (أو دون معرفتهم على الإطلاق). كذلك يطرح التعريف كون السمة الأساسية للجماعات هي الشعور "بالاعتماد المتبادل" (بمعنى.، أن ما يفعله أحد أفراد الجماعة يؤثر على بقية الأفراد)، ووجود هدف مشترك. لكننا نستطيع التفكير في جماعات ذات قيمة نفسية لا يكون هذا هو الحال بين أفرادها بالضرورة، على سبيل المثال، الأفراد الذين يعتبرون أنفسهم "ناجين من السرطان".

إحدى سبل التغلب على هذه المشكلات التعريفية هو التفكير في سمات الجماعة. إحدى السمات الأساسية للجماعة هي "الكيانية[1]"، وهو الإحساس بأن الأمور تتم بشكل جماعي (Campbell, 1958). على سبيل المثال، يبدو أن سرب الطيور يملك كيانية عند الطيران، لأن هذه الطيور تسافر معا، ولديها تنظيم يظهر أن الجماعة لها هدف مشترك. فيما يتعلق بالجماعات، فالجماعة عالية الكيانية التي تملك تعريفا واضحا لمن هو في الجماعة ومن ليس فيها (بمعنى.، لديهم حدود واضحة للجماعة) دائما ما تتشارك شعورا واضحا بالهدف، ويكون لديها مستوى منخفض من التباين بين أعضاء الجماعة. الجماعات عالية الكيانية يمكن أن تتضمن العائلات ودوائر الصداقات الممتدة. على العكس من ذلك، فالجماعات التي تتكون لفترات زمنية قصيرة، أو هذه التي تكون متمحورة حول تحقيق مهمة معينة فقط، غالبا ما تكون منخفضة الكيانية. يمكن أن يؤثر الاختلاف في مستوى الكيانية على مستويات المجاراة داخل الجماعة، والالتزام تجاهها، بل وربما يؤثر على مستويات التوحد معها. ناقش عالم النفس هولي آرو وزملاؤه (انظر: Arrow, McGrath & Berdahl, 2000) طريقة أخرى للتمييز بين الجماعات، وهي التفكير في جماعات "الروابط" المشتركة مقابل جماعات "الهوية" المشتركة. تقوم الأولى على العلاقات بين الشخصية (بمعنى، مقدار ارتباط الفرد وتعلقه بأفراد الجماعة الآخرين)، بينما تعتمد الأخرى على مقدار ارتباط الفرد بمفهوم الجماعة ذاتها. هناك علامة مفترضة أخرى لعضوية الجماعات تتضمن المصير المشترك (كم من المآلات ستكون مشتركة بين أفراد الجماعة) ومدى توفر الترتيب

---

(1) Entitativity: تعبير يعني "نظرة جماعة لأنفسهم على أنهم كيان صرف" (أي جماعة كيانية)، بخلاف وجودية الفرد. المترجمة

الهرمي الاجتماعي والأدوار الاجتماعية داخل الجماعة (Campbell, 1958; Sherif & Sherif, 1969). نظرا لهذا الحال من عدم الاتفاق، ربما الأكثر فائدة أن يكون لدى الفرد فهم "عام" لماهية الجماعة. إحدى محاولات تحقيق ذلك يأتي من عمل جون تيرنر (Turner, 1982, p. 15). والذي يرى ببساطة أن الجماعات هي "الأفراد... (الذين) يدركون ذواتهم على أنهم أعضاء نفس التصنيف الاجتماعي".

على أية حال، فعند محاولتنا لتعريف الجماعة يتضح لنا كم هو أمر مهم في تسيير حياتنا اليومية. وعلى ذلك، قامت بعض البحوث ببلورة كيفية تأثير الجماعات على أفكار أعضائها وسلوكياتهم (وهو الموضوع الذي سنطرحه في جزئية "التأثير الاجتماعي" من هذا الكتاب) وكذلك كيفية تفاعلهم مع الجماعات الأخرى. هذا الموضوع الأخير هو محل اهتمام الفصل الحالي.

ما الحاجات التي تحققها الجماعات؟

رأينا بعض أمثلة كيفية تعريفنا (أو معاناتنا في تعريف) ماهية الجماعة. على الرغم من ذلك، فلماذا بالمقام الأول نقوم بتشكيل الجماعات أو ننضم إليها؟ إحدى طرق فهم هذا الأمر جاء من خلال تركيز فيستنجر وشاشتر وباخ (Festinger, Schachter& Bach, 1950) على "التواصل الاجتماعي". ينبع هذا التواصل من نوعين من الضغوط، هما: الرغبة في إنتاج "الحراك الجماعي" (بمعنى.، تحقيق الجماعة لأهدافها) والرغبة في وجود "الواقع الاجتماعي" (تحقيق فهم مشترك للعالم). بصورة عامة، فدوافع التواصل يمكن استخدامها أيضا في فهم سبب عضويتنا للجماعات. على المستوى الأساسي، فكون الفرد جزءا من الجماعة يسمح له بتحقيق ما هو أكثر مما يستطيع تحقيقه منفردا، ويبدو هذا "الاعتماد المتبادل" سمة مهمة للجماعات (انظر: Rabbie & Horwitz, 1988). الأشياء التي نأخذها على محمل التسليم، مثل هواتفنا المحمولة، تمثل مكونات معقدة غالبا ما لا يستطيع شخص بمفرده الحصول عليها، حتى لو امتلك قدرا هائلا من الوقت. على الصعيد التاريخي، فأن يكون الشخص جزءا من جماعة ما هو أمر قد سمح لبني البشر بالصيد الناجح لكميات هائلة من الفرائس، وحماية الموارد، وبشكل عام رعاية أنفسهم في البيئات محتملة الخطورة. من المهم الإشارة إلى أن هدف الاعتماد المتبادل هو طريق ذو اتجاهين، فالفرد يؤثر على

أهداف الجماعة، كما أن عضوية الجماعة يمكن أن تغير توجه الفرد في المقابل. على الرغم من ذلك، فمن غير المحتمل أن تكون عضوية الجماعة معتمدة فقط على "تحقيق حاجات الفرد". كذلك فالجماعات تقدم دعما شعوريا لا يستهان به، ويشير قدر متزايد من الأدلة إلى أن عضوية الجماعة تقدم مدى واسعا من الاستفادة لكل من الصحة النفسية والبدنية للفرد (انظر الفصل التاسع). إن مناحي "الهوية الاجتماعية" (مثل Tajfel & Turner, 1979) وغيرها من المناحي "التطورية" مثل "النظرية القياس الاجتماعي" (Baumeister & Leary, 1995) كلاهما يطرحان رؤية أننا نبني الثقة بالذات في جزء منها على عضويتنا للجماعات، بينما ترى مناحي الهوية أننا نبحث عن تمايز إيجابي بين جماعتنا وجماعة الآخرين، وترى نظرية القياس الاجتماعي أن لدينا حاجة داخلية فطرية للانتماء، وأن تقديرنا للذات هو أسلوب للتأكد من أننا نتصرف بطريقة تحافظ على وجودنا داخل الجماعة، وليس بطريقة تجبرنا على الخروج منها. يأتي مفهوم آخر لإكمال هذه الفكرة هو مفهوم "التميز الأمثل"، وهو المفهوم الذي يعني أننا بحاجة إلى أن نشعر بالتميز وفي الوقت ذاته بالانتماء. أن نكون جزءا من جماعة هو أمر يسمح لنا بتحقيق الحاجة إلى الانتماء، بينما عقد المقارنات بين الجماعات وداخلها يسمح لنا بالشعور بالتميز. تقترح منظورات الهوية الاجتماعية أيضا أن كوننا جزءًا من جماعة هو أمر يساعدنا على تجنب الوقوع في حالة من "الشك الذاتي" حول كيفية فهم العالم، وكيفية سلوكنا فيه (Hogg, Hohman & Rivera, 2008).

تكوين الجماعات وحلها

إن عديدا من الجماعات التي ننتمي إليها نشأت قبل ولادتنا بزمن طويل، وستظل قائمة لزمن طويل بعد رحيلنا. بعض هذه الجماعات يمكننا الانضمام إليها، وبعضها يمكننا مغادرته. إلى جانب هذه الجماعات المستقرة، فنحن قد نندمج أيضا في جماعات في طور الإنشاء، أو في طور الانحلال. إن فكرة دورة حياة الجماعة ينظر إليها على أنها تتضمن "التكوين، ووضع المعايير، والاقتحام[1]".

(1) forming, norming, storming

التكوين، ووضع المعايير، والاقتحام

ناقش توكمان (Tuckman, 1965) أن الجماعات عادة ما تمر بعدد من المراحل على امتداد دورة حياتها. تمر الجماعات أولا بفترة "التكوين" التي يركز فيها أفراد الجماعة على البِنى التنظيمية لها والأدوار القائمة فيها. في العادة، تكون هناك رغبة في تجنب الصراعات أثناء هذه المرحلة. بمجرد أن يصبح الأفراد على ألفة ببعضهم البعض، تبدأ عملية الاقتحام. أثناء هذه المرحلة، يتوقع حدوث صراعات حول أهداف الجماعة والأدوار داخلها. بمجرد انتهاء هذه المرحلة بالاستقرار، تؤدي مرحلة "وضع المعايير" إلى الشعور بالتماسك والدعم المتبادل. يؤدي ذلك إلى تيسير المرحلة الرابعة من "التكوين"، والتي تتسم بالأخلاق الطيبة، والإنتاجية العالية، والمرونة والتجانس. هنا يتم إنجاز أفضل أعمال الجماعة. ركزت الإعادات الأحدث لهذا النموذج أيضا على أن الجماعات يمكن أن تمر بمرحلة من "الإرجاء" (Tuckman & Jensen, 1977). في هذه المرحلة يتكيف الأفراد مع أهداف المجموعة التي يتم تحقيقها (أو مع مزيد من الجهود العقيمة)، ومع حل الجماعة.

التنشئة الاجتماعية لأفراد الجماعة

هناك طريقة بديلة لفهم كيفية تكون الجماعات هي رؤية كيفية التعامل الاجتماعي بين أفراد الجماعة الجدد وأفرادها المستقرين. يطرح نموذج ليفين وموريلاند (Levine & Moreland, 1994) حول "التنشئة الاجتماعية لأفراد الجماعة" تطور الجماعات من هذا المنظور، حيث يرى أن كيفية أداء الأفراد داخل جماعة ما يتباين عبر خمس مراحل. المرحلة الأولى "التحري" والتي تحدث قبل انضمام الفرد للجماعة. أفراد الجماعة المحتملون يستطلعون الجماعات المحتملة. كذلك تحاول الجماعات استقطاب أعضاء جدد (إذا شعروا أنهم بحاجة إلى ذلك). بمجرد أن يلتقي الاثنان وينضم فرد ما لجماعة ما، تكون هناك مرحلة من "التنشئة الاجتماعية" والتي يحاول فيها العضو الجديد بالجماعة التوافق معها. أفضل نتائج هذه المرحلة تظهر جلية عندما يبذل الفرد كل الجهد لتهيئة نفسه اجتماعيا، وكذلك يكون لدى الجماعة برنامج تنشئة اجتماعية رسمي مكثف (انظر Ashford, Sluss& Saks, 2007). بمجرد

تحقيق الالتزام المتبادل (أي تحقيق "محك قبول" آخر) تنتقل الجماعة إلى مرحلة "الاستدامة". يؤدي الأفراد عملهم داخل الجماعة، ويتباحثون بهدف تحديد أدوارهم بوضوح (والتي قد تتغير). لو كانت هذه المباحثات ناجحة، يظل الفرد في مرحلة استدامته داخل الجماعة. على الرغم من ذلك، إذا وصل التزام الفرد أو الجماعة إلى درجة من الشطط المضاد التي تصل إلى "محك التباعد"، يمكن أن تتم مرحلة "إعادة التنشئة الاجتماعية". تكون هذه المرحلة محاولة من الجماعة لإعادة استدماج الفرد داخلها، ويجتهد الفرد لاستعادة توافقه مع الجماعة. عادة ما تكون هذه المرحلة أكثر صعوبة من مرحلة التنشئة الأولى. على سبيل المثال، أوضحت إيزابيل بينتو وزملاؤها أن الأفراد الجدد في الجماعات يتلقون تقييمات أقل سلبية لانتهاك معايير الجماعة مقارنة بما يتلقاه أعضاء الجماعة المستقرون "تماما" فيها. إذا كانت هذه التنشئة الاجتماعية ناجحة، تتم إعادة استدامة الفرد بالجماعة (Pinto et al., 2010). إذا غادر أحد أفراد الجماعة، غالبا ما تحدث مرحلة "إحياء الذكرى". في هذه المرحلة يقوم أفراد الجماعة بدمج الفرد داخل القصة الجمعية للجماعة، ويقوم الفرد بقص ذكرياته حول فترة انضمامه للجماعة. على الرغم من أن كلا من الفرد والجماعة لا يكون لديهما الكثير ليقدمانه لبعضهما البعض، فإنهم قد يشعرون أيضا بالالتزام والولاء لبعضهما البعض.

طقوس دخول الجماعة

توظف عديد من الجماعات بعضا من الطقوس الرسمية التي يتوجب على أعضاء الجماعة المحتملين القيام بها قبل الانضمام للجماعة، وربما يحتاج الأعضاء الموجودون بالفعل إلى الخضوع لها قبل تغيير القواعد. يمكن أن تكون هذه الأفعال بسيطة بشكل ما (على سبيل المثال، إشارات معمودية الانضمام إلى جماعة الكنيسة)، ونادرا ما تكون متطلبة (العضو الجديد في الفريق الرياضي ربما يطلب منه تجهيز المعدات) أو محرجة (أن تضع "أفضل كلمة لرجل" كتبت عن أحدهم عند زواجه). كما قد تكون مبالغا فيها للغاية، فحتى كتابة هذا الكلام مازال عدد بسيط من أخويات الطلبة الأوروبيين تطلب من الأعضاء المشاركة في مبارزات مشتركة باستخدام شفرات مع

توفير حماية بسيطة للوجه، كما أن الضرب الطقسي والتواصل الجنسي غير المرغوب هي متطلبات انضمام ذائعة لدى عصابات الشوارع. يبدو أن دفع الأفراد للعمل بجدية من أجل الانضمام للجماعة يؤدي إلى رفع درجة ولائهم لها، وذلك بناء على التنافر المعرفي الذي تولده (انظر الفصل الثالث). بشكل محدد، نحن نقوم بحل التنافر المتولد بعمل شيء غير سار بالنسبة لنا بهدف تحصيل درجة أكبر من تقدير الجماعة. أشارت الدراسات التجريبية إلى هذا الأثر، من خلال توضيح أن دفع المشاركين لقراءة فقرة كلامية ذات محتوى جنسي مثير للحرج جهرا، أو تلقي صدمات كهربائية، كجزء من عملية الانضمام لجماعة عمل قد يؤدى إلى درجة أكبر من توحد الأفراد مع حالات الازدهار والتدني التي ستمر بها الجماعة مستقبلا (Aronson & Mills, 1959; Gerard & Mathewson, 1966). إن شعائر دخول الجماعة هي مثال على "المعايير الاجتماعية"، وهو الموضوع الذي سنتطرق إليه الآن.

المعايير الاجتماعية

إحدى الطرق الأساسية التي تستخدمها الجماعات في توليد فهم مشترك والتأثير في أفراد الجماعة يأتي من خلال "المعايير الاجتماعية". نحن جميعا نعلم كيفية التصرف بشكل صائب (في أغلب الوقت، حتى لو لم نكن نفعل!) لأن لدينا معرفة بالمعايير الاجتماعية للجماعة. يمكن أن تشمل المعايير الاجتماعية كلا من الاتجاهات والسلوك، وهي في العادة شيء سنكون على وعي منطقي به. بعضها يمكن رصده في جميع الثقافات تقريبا (تابوه مواقعة المحارم هو مثال تقليدي على الأمر) بينما بعضها الآخر يكون ذا خصوصية ثقافية (مثل العادات البريطانية حول الانتظار في خطوط مختلفة عن الموجودة في بلدان أخرى، وهو ما قد يؤدي إلى مضايقات عند التقاء أفراد الجماعتين!). يمكن وصف المعايير على أنها "وصفية أو توجيهية". المعايير الوصفية تصف كيفية تصرف وتفكير أعضاء الجماعة حيال موضوع بعينه. تصف المعايير التوجيهية (المعروفة أيضا بالمعايير "الزجرية") الآراء المشتركة حول الكيفية التي يجب على أعضاء الجماعة التصرف بها. قام كيالديني ورينو وكالجرين بتسكين مجموعة من المشاركين في مكان إما مغطى بالقمامة أو لا

(Cialdini, Reno & Kallgren, 1990). في المكان متناثر القمامة، رأى المشاركون في بعض الأحوال أفرادا آخرين يساهمون في إحداث الفوضى. افترض كيالديني أن من رأوا ذلك سيقومون بتوليد معايير زجرية حول سلوك إلقاء القمامة "من" البيئة، والذي سيؤثر على سلوكهم "تجاهها". مما يتفق مع ذلك أنه عندما كانت البيئة المبعثرة هي مُحدد معيار سلوك إلقاء القمامة، كان المشاركون أنفسهم أكثر ميلا إلى إلقاء القمامة. كان هذا هو الحال بالتحديد عندما رأى المشارك فردا آخر يمارس السلوك الفوضوي مسبقا (مما قد يثبت صحة معيار أن المشارك قام بتوليد السلوك من البيئة). رغم ما يتضح من كون كثير من المعايير يتم تحديدها بهذه الطريقة، فهناك معايير أخرى توضع لكنها تكون غير معلنة بشكل ما. على سبيل المثال، فكر فيما قد يحدث في السيمنار العلمي القادم عندما تصل إلى القاعة ولا تجد إلا شخصا واحدا لا تعرفه يجلس منتظرا أن تبدأ الجلسة. الآن تخيل أنه من بين جميع المقاعد المتاحة، اخترت المقعد المجاور لهذا الشخص، وجلست دون القيام بأي تواصل بصري معه. هذا السلوك سيجعلك أنت والشخص الآخر تشعران بدرجة بالغة من عدم الارتياح! هذه التي تسمى "المعايير الخفية" تشكل جزءا كبيرا من سلوكنا الاجتماعي، وهي محور دراسة المجال الذي يعرف باسم "المنهجية العرقية[1]" (Garfinkel, 1967).

تأتي إحدى طرق فهم هذه المعايير الخفية من خلال فكرة "المخططات المعرفية الاجتماعية". المخططات المعرفية هي كليات متعلمة من المعلومات المتصلة حول موضوع ما (انظر Bartlett & Burt, 1933). تتضمن المخططات المعرفية الاجتماعية الطرق المتنوعة التي يسلكها الأفراد في المواقف الاجتماعية. على سبيل المثال، إذا كنت تتناول العشاء في أحد المطاعم الرسمية، فأنت عادة ما تنتظر تسكينك في مقعدك، ثم يأخذ أحد النُدّل معطفك، ويقدم لك قائمة الطعام. بعدها تقوم بطلب ما ستأكله (طلب محدد، دون حلوى في البداية!) ثم تأكل، ثم تطلب الفاتورة، وتدفعها، ثم تغادر المطعم. هذا المخطط شائع، وهو يغطي عديدا من المواقف، ويؤثر على الطريقة التي نفكر بها ونتصرف وندرك أدوارنا في المجتمع (فيما يخص الأدوار الجندرية بالتحديد، انظر: Bem, 1981). أغلب الجماعات لديها مجموعة من الأدوار الراسخة؛ والتي تصف

---

(1) Ethnomethodology

كيفية التصرف المفترض (والمسموح به) للأفراد والجماعات الفرعية. على سبيل المثال، فالمحاضرون والطلبة لديهما وظائف وتوقعات مختلفة ترتبط بأدوارهما في السياق التعليمي. في مكان العمل، سيكون محتوى منهج كيفية عمل الرئيس والموظف مختلفا، وذلك حسبما تقتضي أساليب التواصل المقبولة في المكان. من المثير للاهتمام ما تؤكده البحوث عموما من أنه عندما يفهم الأفراد ويتقبلون ويتصرفون بطرق تتوافق مع الأدوار الاجتماعية المنوطة بهم، يصبح الجميع أكثر سعادة وأعلى إنتاجية. (انظر على سبيل المثال.، Bettencourt & Sheldon, 2001). على الرغم من ذلك، فكما سنرى في مناقشتنا حول المجاراة والطاعة (انظر الفصل السادس من هذا الكتاب)، يمكن أن يكون لهذه الأدوار دورا أكثر شرا عندما تتجاوز الحساسية الأخلاقية، أو حين تشجع على التصرف بطريقة غير منصفة أو حتى مدمرة للآخرين. لكن، ما الوظائف الأخرى التي تحوزها المعايير، وهل يمكن أن تتغير؟

وظائف المعايير

تبدو المعايير وسائل عملية بدرجة كبيرة. فمن خلال توليد معانٍ مشتركة للأمور والأحداث الاجتماعية، ومن خلال تقديم طرق واضحة للسلوك، تؤدي المعايير إلى خفض مستوى الشك الذاتي (وهو، كما رأينا، أحد الاحتياجات الأساسية التي يجب على الجماعة معالجتها). كذلك فهي قد تيسر الإنتاجية لكل من الجماعة والفرد. على سبيل المثال، قد تعتنق الفرق الرياضية معايير تتعلق بالالتزام بالموعد الخاص بالتدريب، وتوفر درجة عالية من اللياقة البدنية، ودرجة عالية من الدافعية أثناء التدريبات والمباريات، وأن يحترموا زملاءهم في الفريق. جميع هذه السلوكيات تسهم في تحسين أداء الجماعة في هذا السياق (Munroe et al., 1999). بالمثل، أوضح فرينجز وزملاؤه (Frings et al., 2016) أن أعضاء جماعات دعم الأقران مثل مدمني الكحول يحددون تلقائيا المعايير التي تيسر النتائج الجيدة لأعضاء الجماعة (أن يكون محترما، أن يحافظ على السرية) وتقلص النتائج السيئة (السلوك الجنسي المؤذي، أخذ دور الفقراء). بالطبع، فالمعايير الاجتماعية التي لم تكن بحاجة إلى الإنتاجية الزائدة، على سبيل المثال، المعايير التي تشجع الأفراد على ألا يعملوا "كثيرا"، ستؤدي حتما

إلى خفض المخرجات. بالمثل، فمحتوى المعايير الاجتماعية يمكن أن يكون خلافيا سواء داخل الجماعة، أو بين الجماعات (كما سنرى عندما نناقش الصور النمطية الثابتة والوصمة لاحقا).

هل يمكن أن تتغير المعايير الاجتماعية؟

إن ما يجعل المعايير تؤدي عملها بشكل جيد هو أنها مشتركة اجتماعيا ومتفق عليها. وعلى ذلك، يمكن أن يكون تغيير المعايير أمرا إشكاليا للجماعة، وربما يزيد درجة الشك الذاتي، ويخفض حراك الجماعة. على الرغم من ذلك، فالجماعات التي لم تتطور على الإطلاق سيصيبها الركود لا محالة وستفشل دوما. السلوكيات التي كانت تبدو من قبل معيارية تماما (العبودية على سبيل المثال) تصبح غير مقبولة بالمرة، بينما سلوكيات ما لم تكن مقبولة قد تصبح معيارية (مناداة رئيسك باسمه المجرد في أماكن عمل متعددة). كما سنرى في الفصل السادس، فأعضاء الجماعة يبذلون دائما جهدا بالغا بهدف التأكد من أن معايير الجماعة محل صيانة وحفظ، ومن لا ينصاعون للمعايير الزجرية تتم إعادتهم إلى صوابهم أو إخراجهم من الجماعة. على الرغم من ذلك، فسنقوم أيضا بطرح مجموعة من البحوث التي توضح أن الجماعات في بعض الأحيان تشجع التغيير، وكيف أن الأقليات داخل الجماعات يمكن أن تغير معايير الجماعة. سننظر إلى هذه العمليات أولا عبر عدسات أنواع معينة من معايير الجماعات التي تحدد كيف نفكر في أعضاء الجماعات الأخرى، ونقصد بذلك "الصور النمطية الثابتة".

الصور النمطية الثابتة

ربما تكون أحد أهم المعايير الاجتماعية التي تعتنقها جماعة ما هي ما يدور حول نظرتهم للجماعات "الأخرى". مثل هذه "الصور النمطية الثابتة" هي مفاهيم مسبقة مؤثرة، والتي يكون لها أثر على تقييماتنا لأعضاء جماعة ما، ومعتقداتنا حولهم. هذا بدوره يؤثر على سلوكنا تجاه أعضاء هذه الجماعة. تطور "نموذج محتوى الصور

النمطية الثابتة[1]" على يد سوزان فيسك وزملائها (SCM; Fisk et al., 2002) والذي يرى أن الصور النمطية الثابتة يمكن أن تُصنَّف وفقا لموقعها على أحد بعدين، الأول: مقدار ما يُدرك لدى الجماعة من دفء مقابل برود، والثاني: مقدار ما يدرك لديها من الكفاءة مقابل عدم الكفاءة. يخلق ذلك تصنيفا لأربعة أنواع مختلفة من الصور النمطية الثابتة، والتي يصنع كل منها زيادة لاحتمالية نتائج معرفية وسلوكية مغايرة. هناك جماعة ستكون منخفضة الكفاءة والدفء (بمعنى.، باردة). هذه "الصورة النمطية الازدرائية" يمكن أن تتضمن جماعات مثل المشردين والمدمنين، وتستثير استجابات سلوكية مثل التجنب واستجابات انفعالية مثل الاشمئزاز. الجماعة المقابلة لهذه الجماعة تكون مرتفعة في الكفاءة والدفء معا. عادة ما تتلقى مثل هذه الجماعات "صورة نمطية ثابتة إعجابية" بأفرادها وحلفائها المقربين. إن انفعالات مثل الفخر والسلوكيات التعاونية هي استجابات متوقعة نحو الأفراد في هذه الجماعات. بين هذين النوعين القطبيين من الصور النمطية الثابتة، تكون هناك حالات من الجماعات التي تتسم بارتفاع مستوى الدفء فيها مع انخفاض مستوى الكفاءة، وتلك التي تكون عالية الكفاءة منخفضة الدفء. هذه الجماعات يقوم على تشكيلها "الصور النمطية الثابتة الأبوية". وهي عادة ما تنطبق على جماعات مثل كبار السن، والعاطلين، وفي بعض الدراسات، عمال المنازل، وهي تستدر مشاعر الشفقة والاستعلاء، وسلوكيات تتضمن المساعدة. على الرغم من أن هذا النوع من الصور النمطية الثابتة يبدو (في ظاهره) إيجابيا، فإنه يكون سالبا للتمكين! عندما ندرك الأفراد على أنهم أقل دفئا وأكثر كفاءة، فنحن نراهم ساعتها من وجهة نظر صورة نمطية ثابتة "حسودة". تاريخيا، انطبق هذا النوع من الصور النمطية الثابتة على جماعات عرقية مثل "الآسيويين"، وعلى جماعات دينية مثل "اليهود". الصورة النمطية الثابتة الحسودة ترتبط عادة بالحسد والاستياء، والذي يمكن ترجمته إلى محاولات لمنافسة الجماعة، أو بذل الجهود لإعاقة تقدمها.

حصل "نموذج محتوى الصور النمطية الثابتة" على قدر جيد من الدعم الإمبريقي، وهو وسيلة تم استخدامها على نطاق واسع لفهم الصور النمطية الثابتة. أظهرت البحوث أن عديدا من الصور النمطية الثابتة تكون ذات ارتباط بالتأثيرات

(1) Stereotype Content Model.

المعرفية والسلوكية المتوقعة. على الرغم من ذلك، فقد واجه النموذج بعض الانتقادات والمحدودية. على سبيل المثال، تضمنت عديد من الأدلة تقارير ذاتية (وهي ما تكون بالطبع عرضة لتحيزات تقديم الذات). كذلك فالنموذج لا يقدم تفسيرا للأبعاد المحتملة الأخرى التي يمكن أن تكون مهمة لفهم الصور النمطية الثابتة. مازال نموذج محتوى الصور النمطية الثابتة واحدا من المخططات المهيمنة على فهم الأشكال التي تتخذها الصور النمطية الثابتة معرفيا. على الرغم من ذلك، فهو لا يوضح بشكل محدد العملية التي تؤثر من خلالها الصور النمطية الثابتة على الأفكار والسلوكيات، وهو الموضوع الذي تعاملت معه جزئيا الأفكار التي تدور حول "توقعات الصور النمطية الثابتة".

توقعات الصور النمطية الثابتة

بمجرد تفعيل أحد توقعات الصور النمطية الثابتة، فإنها تستطيع أن تؤثر على الطريقة التي نفهم بها العالم، وكيفية تسجيلنا ومعالجتنا للمعلومات. على سبيل المثال، أوضح نيلسون وبيرنات ومانيس (Nilson, Biernat& Manis, 1990) أن الصور النمطية الثابتة الجندرية المرتبطة بأن الرجال أكثر طولا قد أثرت على تقديرات الطول الواقعية، حتى مع تقديم جوائز مالية مقابل الدقة! أوضح هوفمان وهيرست (Hoffman & Hurst, 1990) أن الصور النمطية الثابتة حول الجندر والوظائف قد أثرت أيضا على كيفية تأويلنا للمعلومات الغامضة حول الآخرين، يحدث ذلك عادة نتيجة لعودتنا إلى ما لدينا من صور نمطية ثابتة. كذلك تغير الصور النمطية الثابتة المعلومات التي نسعى إليها باهتمام أو ننتبه لها. على سبيل المثال، إذا كنت تعتقد أن أحد الأشخاص انطوائي، فربما تُلقي عليه خلال المقابلة الشخصية للعمل أسئلة تكشف هذا الميل لديه (Snyder & Swan, 1978). كذلك يمكن للصور النمطية الثابتة أن تؤثر على ما نتذكره. على سبيل المثال، فنحن نستدعي أمثلة على روابط نمطية مثل "مضيفة- جذابة" بمزيد من السهولة (ونبالغ في تقدير تكرار حدوثها مما هو في الواقع) أكثر مما نستدعي روابط غير نمطية مثل "نادلة- جادة" (انظر: Hamilton& Rose, 1980، وغيره من الأعمال عن مثل هذه "الروابط الوهمية").

النبوءات ذاتية التحقق

إن التوقعات المرتبطة بالصور النمطية الثابتة يمكن أن تصبح نبوءات ذاتية التحقق. على سبيل المثال، أخذ روزنتال وجاكوبسون (Rosenthal & Jacobson, 1966) فصلا دراسيا من الأطفال وقام بتوزيع نصفهم عشوائيا على أحد الأحوال التجريبية. أخبر الباحثان مدرس هؤلاء التلاميذ أن لديهم فرصة كبيرة لحدوث "طفرة في النمو". في نهاية الفصل الدراسي، أظهر الأطفال الذين كان يعتقد أنهم أكثر موهبة درجة أعلى من التحسن في الواقع مقارنة بالأطفال في المجموعة الضابطة! على الرغم من أنه لم تكن هناك أية عمليات رسمية قد تم اختبارها، فمن المتوقع أن التوقعات من جانب المعلمين أدت إلى توجيههم قدرا أكبر من الاهتمام لأصحاب "طفرة النمو"، ومنحهم مزيدا من الفرص لتطوير الثقة وتنميتها لديهم (على سبيل المثال، من خلال اختيارهم للإجابة عن الأسئلة أثناء الصف الدراسي). أدى ذلك بدوره إلى جعل هؤلاء التلاميذ يتطورون بشكل أسرع، وإلى دعم التصورات التي بدورها عززت السلوكيات. أحد الأمثلة الجيدة على كيفية حدوث مثل هذه العملية ما قام به: وورد وزانا وكوبر (Ward, Zanna& Cooper, 1974). في دراستهم الأولى أوضحوا أنه عندما قام المشاركون بعقد مقابلة شخصية مع عضو (تابع للباحثين) من جماعة خارجية تحوز صورة نمطية سلبية من أجل وظيفة وهمية، كانت المقابلة أقصر بما يعادل ٢٥%، وقد جلس هذا الشخص بمسافة أبعد عن القائمين بالمقابلة، واتسم حديثه بدرجة أكبر من التخبط (تلعثم، تأخر في التحدث...). في تجربتهم الثانية، قام الباحثون بتدريب هذا الشخص التابع لهم على التصرف على هذا النحو. بعد ذلك جعلوا هؤلاء "القائمين بالمقابلة التابعين لهم" يقومون بمقابلة مشاركين حقيقيين (سواء يتصرفون بهذه السلوكيات أم لا). أشار تقييم المقيمين المستقلين إلى أن المشاركين قد عكسوا سلوكيات الشخص التابع للباحثين، وكذلك، في حالة "التفاعل بشكل غريب" قاموا بتقييم المشارك على أنه أقل ملاءمة للوظيفة. في الأساس، فإن كلا المشاركين في التفاعل قد تصرفوا على نحو غريب، وذلك قد أدى إلى دائرة مفرغة، والتي أضرت بعضو جماعة الأقلية.

رأينا أدلة على أن الصور النمطية الثابتة يمكن أن تؤثر على عدد متنوع من العمليات، ولكن، إلى أية درجة هي قابلة للتغيير؟

تغير الصور النمطية الثابتة

نظرا لأهمية الصور النمطية الثابتة على العلاقات داخل الجماعات، من غير المفاجئ ما حازت عليه من اهتمام عديد من البحوث التي حاولت فهم كيفية تغيرها. أحد الأمثلة على ذلك بحث أجراه هويستون وهوبكنز وروث (Hewstone, Hopkins& Routh, 1992) والذي استقصى نتائج بعض المحاولات لتغيير الصور النمطية الثابتة التي يحوزها الأطفال تجاه ضباط الشرطة. في وقت الدراسة، (والتي تلت بعض الأحداث التي مارس فيها ضباط الشرطة قدرا من الإجراءات المتشددة تجاه جماعات من المحتجين وغيرهم من جماعات النشاط المدني) كانت الصورة المأخوذة عن الضباط سلبية بدرجة كبيرة. تمثلت إحدى طرق تنفيذ هدف البحث في توظيف "ضباط الاتصال الشرطي" الذين سيذهبون إلى المدارس لتقديم أمثلة إيجابية عن ماهية الشرطة. لاحظ الباحثون أنه على الرغم من أن ضباط الاتصال أنفسهم كان تقييمهم إيجابيا لدى التلاميذ، فإن هذا الأثر لم "يُغطِ" على تقييم الأطفال للشرطة ككل. قام الأطفال بوضع ضباط الاتصال في "نمط فرعي" داخل تصنيف مختلف عن تصنيفهم لضباط الشرطة، حيث منحوهم سمات مشتركة مع الموظفين الخيرين العطوفين أكثر مما هي مشتركة مع سمات ضباط الشرطة. على الرغم من ذلك، فبشيء من الإيجابية، يبدو أيضا أننا إذا استطعنا توليد مزيد من هذه الصور النمطية الفرعية سيصبح مدى تطبيق الصورة النمطية العامة أقل، ويمكن اعتباره أقل تأثيرا على سلوكنا بشكل عام. هناك منحى آخر والمسمى "التغيير الفوري للصور النمطية الثابتة" يأتي من فكرة "الحفاظ على الكتاب". بدلا من التحول المفاجئ بين مجموعة من الاتجاهات ومجموعة أخرى، فإننا نقوم تدريجيا بتغيير معتقدنا تجاه جماعة بعينها مع تراكم "أدلة النفي". مثل هذه المعلومات يمكن أن تظهر إذا مرت الجماعات بمستوى مستدام من التواصل عالي الجودة داخل الجماعة (انظر التالي). إن التغيير عبر

"الحفاظ على الكتاب" يكون بطيئا، لأسباب ليس أقلها (كما رأينا مسبقا) أننا نقاوم بشدة رؤية هذه الأدلة (انظر: Hewstone, 1989).

إضاءات مهمة: التلقائية في الصور النمطية الثابتة

إن الصور النمطية الثابتة لا تحتاج لأن تكون في نطاق الوعي لكي تؤثر على سلوكنا. الأبحاث التي تمت باستخدام مهام مثل "مهمة الروابط الضمنية[1]" (IAT; Greenwald, McGee& Schwartz, 199)، والتي تقيس العلاقات الضمنية بين فئة مستهدفة (أبيض وأسود مثلا) والتقييمات (إيجابي، سلبي)، تظهر أن هذه الاتجاهات ذات الضمنية يمكن في بعض الأحوال أن تكون منبئات أفضل بالأحكام المسبقة مقارنة بمقاييس الورقة والقلم (على الرغم من أن هذا الادعاء قد أثار جدلا؛ انظر Oswald et al., 2013 لمراجعة بحثية في هذه الجزئية).

الوصمة والأحكام المسبقة

إحدى نتائج الصور النمطية الثابتة هي الأحكام المسبقة. فكر في أية جماعة في المجتمع، والتي ربما تكون مهمشة بشكل ما. غالبا ما ستكون قادرا على توليد عدد من السمات السلبية التي ترتبط بهذه الجماعة. هذه جميعها أمثلة على الأحكام المسبقة. بشكل عام، تُفهم الأحكام المسبقة على أنها توجه نحو جماعة من الناس، ذات مكونات معرفية (معتقدات حول الجماعة)، ووجدانية (مشاعر تجاه الجماعة)، وسلوكية (طرق التصرف حيال الجماعة). عرف ألبورت (Allport, 1954b, p.9) الأحكام المسبقة على أنها "نفور قائم على تعميم خاطئ أو غير مرن. ربما يكون مستشعرا، أو يتم التعبير عنه. ربما يتم توجيهه نحو الجماعة ككل، أو نحو فرد لكونه عضوا في هذه الجماعة". كما يطرح هذا التعريف، فالاتجاهات ذات الأحكام المسبقة هي بشكل عام (ولكن ليس دوما) سلبية بطبيعتها. إن اعتناق حكم مسبق تجاه جماعة ما يعني أننا حين نواجه أحد

(1) IAT "Implicit Association Task"

أفرادها فإننا نعامله بما يتفق مع معتقداتنا، وليس بناء على التفكير فيه كفرد مستقل. كذلك فهي تجعل الهويات على مستوى داخل الجماعات أكثر وضوحا من الهويات بين الشخصية. تعد الوصمة إحدى أقوى أشكال الأحكام المسبقة تطرفا، والتي يتم فيها تحجيم إدراك الفرد ليقتصر فقط على سمة واحدة سلبية لديه، والتي عادة ما تكون مرتبطة بانتمائه لجماعة ما. الأفراد المصابون بأمراض معدية، وأشكال العجز الجسدي، والأمراض النفسية جميعهم موصومون في المجتمع الغربي.

يمكن أن تؤثر الأحكام المسبقة على ردود الفعل داخل الجماعات بعدد من الطرق. في مناقشتنا الحالية نقوم بالتركيز على دور الأحكام المسبقة والقلق أثناء التفاعلات داخل الجماعات، وكذلك تأثيراتها على عمليات العزو، وذلك في مثالين.

الأحكام المسبقة والقلق

فيما يتعلق بالقلق، يمكن أن تؤدي الأحكام المسبقة إلى ردود أفعال بين شخصية أقل جودة، والتي يمكنها أن تؤدي إلى تعزيز المعتقدات ذات الأحكام المسبقة. على سبيل المثال، اقترح بلاسكوفيتش وزملاؤه (Blascovich et al., 2001) أن التفاعلات مع الأفراد الموصومين يمكن أن تؤدي إلى الشك، والذي يجعل العمل أو التحدث معهم مهددا. أوضح بلاسكوفيتش هذه النتيجة في سياق تجريبي من خلال صنع تفاعل بين مشاركين بيض ومجموعة من مساعدي الباحثين. أظهر مساعدو المشاركين سمة واصمة (أو لم يظهروا، وذلك في المجموعة الضابطة). في دراستهم الأولى، كان لدى حلفاء الباحثين شامة كبيرة على الوجه (تم تحفيزهم لعملها). في الدراسة الثانية، كانت السمة الواصمة سمة عنصرية (أن يكون الفرد أفروأمريكيا) واقتصادية اجتماعية (أن يكون فقيرا). من المهم الإشارة إلى أن الباحثين قد استعانوا بمؤشرات القلب الأوعية الدموية لمعرفة متى يشعر الأفراد بالتهديد من التفاعل. في كلا التجربتين، أدى التفاعل مع الفرد الموصوم إلى حالة من التهديد. من المثير للانتباه (وما يتفق مع فرضية التواصل؛ انظر لاحقا) أنه عندما كان لدى المشاركين قدر أكبر من الخبرة في التفاعل مع الأفروأمريكيين عامة، كان شعورهم باستجابات مهددة أقل. التهديد ذاته أدى إلى مخرجات أقل إيجابية خلال عمل الجماعة– وإلى محادثات أكثر رسمية بين

المشاركين. هذا مثال واحد على الكيفية التي يمكن أن تكون بها الأحكام المسبقة نبوءات ذاتية التحقق (انظر سابقا).

الأحكام المسبقة وأنواع العزو

فيما يتعلق بالعزو (انظر الفصل الرابع من هذا الكتاب) حدد بيتيجرو (Pettigrew, 1979) "خطأ العزو الأمثل" على أنه يكون إشكاليا على وجه الخصوص للجماعات المعرضة للأحكام المسبقة. يمثل خطأ العزو الأمثل ميلا إلى فهم الأحداث السلبية المرتبطة بجماعة خارجية ما على أنها مسئولية الجماعة ذاتها، وليست مسئولية الموقف الذي وجدت نفسها فيه (عند مقارنتها بالأحكام التي تصدر حول أفراد الجماعة الداخلية والأحداث السلبية). على النقيض، فالأحداث الإيجابية المرتبطة بالجماعة الخارجية غالبا ما ينظر إليها على أنها ظرفية السبب، أو أنها "حالة استثنائية" أو أنها عائدة للحظ، أو أنها نتاج درجة هائلة من الجهد المبذول، مما يجعل احتمال تكرارها مستبعدا. كما يمكننا أن نتخيل، يمكن أن يؤدي ذلك إلى إدراك أفراد الجماعة الخارجية على أنهم أقل كفاءة (الأمور السيئة هي نتاج أخطائهم، والأمور الجيدة نتاج الظروف) وأنهم غالبا أكثر برودة (التأثيرات السلبية على الذات المرتبطة بالجماعة الخارجية غالبا ما يتم عزوها مباشرة إلى الجماعة). كما سنرى بعد قليل، فإن هذين التأثيرين يجعلان الأحكام المسبقة أمرا يصعب تغييره بشدة بعد اكتمال استقراره. من الواضح أن كون الفرد عضوا في جماعة معرضة للأحكام المسبقة هو أمر إشكالي، لكن، إلى أي مدى تؤثر الأحكام المسبقة على الجوانب الأساسية في الذات، مثل تقدير الذات، وكيف تؤثر على الأداء؟

الأحكام المسبقة وتقدير الذات/ الأداء

يعد الانتماء إلى جماعة تم توجيه أحكام مسبقة نحوها أمرا ذا تطبيقات مهمة على صالحنا العام، وجودة الحياة النفسية، والصحة الجسدية. طرحت مناقشتنا السابقة عن تقدير الذات (انظر الفصل الثاني) أن الرابطة تبدو معقدة بين كيفية التقدير الذي تتلقاه جماعتنا وصحتنا. على سبيل المثال، فإن تأثيرات إبداعية الهوية الاجتماعية

وصقل الهوية الاجتماعية تؤمّن حفاظ الأفراد على تقدير إيجابي للذات حتى عندما يكون تقدير الآخرين لجماعتهم سلبيا، أو في حال ظهور قصور لاحق فيها. على الرغم من ذلك، فالجماعات التي تتعرض للأحكام المسبقة عادة ما تكون ذات مكانة اجتماعية واقتصادية متدنية، أو أنها تواجه صعوبات اجتماعية جمَّة، وهما نفس العاملين المرتبطين بانخفاض مستوى الصحة النفسية والصحة الجسدية. إحدى الظواهر المحددة التي تبلورت في تراث علم النفس الاجتماعي حول الأحكام المسبقة هي "تهديد الصور النمطية الثابتة". تعد أهم دراسة تناولت هذا الأثر هي التي أجرتها كلاود ستيل وجوشوا آرنسون (Steele& Aronson, 1995). طلب الباحثان من مجموعات من الطلبة الأفروأمريكيين والبيض اجتياز اختبار صعب للمهارات اللغوية. بالنسبة لبعض الطلبة (الواقعين في مجموعة "تهديد الصور النمطية الثابتة") تم وصف الاختبار لهم على أنه "اختبار تشخيصي للقدرات العقلية". أما طلبة المجموعة غير الوقعة تحت "تهديد الصور النمطية الثابتة" فقد وصف الاختبار لهم على أنه "مهمة لحل مشكلات معملية" غير تشخيصي للقدرات. أخيرا، قيل لمجموعة ثالثة من الطلبة أن الاختبار ليس تشخيصيا، لكن يجب عليهم التعامل معه كتحدٍ (مجموعة "التحدي"). في المجموعة ذات "تهديد الصور النمطية الثابتة" لاحظ الباحثان أن الطلبة الأفروأمريكيين كان أداؤهم أسوأ بدرجة كبيرة مقارنة بأقرانهم من البيض. لم يلاحظ هذا الفرق لدى المجموعتين غير الواقعتين تحت "تهديد الصور النمطية الثابتة". ما الذي قد يكون سببا في ذلك؟ على امتداد العمل البحثي لما يقارب عقدا ونصف من الزمان أوضح شمادر وجونز وفوربس (Schmader, Johns& Fobes, 2008) أننا عندما نكون على دراية بالصور النمطية الثابتة ذات الصلة بكل من انتمائنا للجماعة وأدائنا، فإن قلقنا حول تأكيد الصورة النمطية الثابتة يظهر عبر إدائنا السيئ. يؤدي ذلك إلى توليد حالة من الضغط ناتجة عن الجهود المبذولة لكبت الأفكار والمشاعر السلبية. في الوقت ذاته، فنحن نراقب أدائنا باهتمام. كل هذه الأنشطة تنتقص من قدرتنا على الأداء الجيد. منذ بداية العمل البحثي حول هذه الجزئية، لوحظ تهديد الصور النمطية الثابتة في سياقات عديدة، وعبر جماعات مختلفة. على سبيل المثال، ظهر تنشيط الصور النمطية الثابتة كوسيلة لخفض كفاءة النساء الرياضية. بالمثل، فالذكور البيض الذين يمارسون مهام

رياضية ذات صور نمطية ثابتة تتسم بضعف الأداء، وجد أنهم، مقارنة بجماعات من قوميات أخرى، يمارسون مهامهم بشكل سيئ عندما تكون المهام "تشخيصية". كما لاحظت بعض من هذه الدراسات وجود "تأثيرات تعزيز اجتماعي"، حيث يمكن لتنشيط الصور النمطية الثابتة الإيجابية (مثلا أن الآسيويين ماهرون في الرياضيات) أن ترفع مستوى الأداء بالفعل. في حين يصعب تقديم مراجعة كاملة لهذا الموضوع في حدود كتابنا هذا، فهناك مجموعة من القراءات الشائعة الموصى بها لاستكشافه، تبدأ بدراسات نجوين ورايان (Nguyen& Ryan, 2008) لمراجعة شاملة. من الجدير بالذكر فيما يتعلق بتهديد الصور النمطية الثابتة أنها "معززة لذاتها"، فالصور النمطية الثابتة تولد القلق الذي يخفض مستوى الأداء، مما يعزز المعتقدات. وهو ما يصنع صورة أخرى من النبوءات ذاتية التحقق. كما يمكنك أن تتخيل، فهذه ليست هي العملية الوحيدة التي تستديم الأحكام المسبقة، فهناك عمليات أخرى تفعل ذلك، وهي ما سننتقل إليه فيما يلي.

إضاءات مهمة: الصور النمطية الثابتة- تحويل اللوم؟

تم استخدام تهديد الصور النمطية الثابتة في مساعدة الأنظمة التعليمية على إعداد إجراءات تقييم عادلة، وفي توضيح أن الأفراد من المجتمعات المتدنية يمكن أن يواجهوا تحديات تتجاوز ما يواجهه الآخرون. على الرغم من ذلك، فهناك أيضا جانب سلبي محتمل في الأمر، حيث إن التركيز على مثل هذه التغيرات يمكن حتى مستوى معين منه أن يمهد الساحة داخل السياقات الأكاديمية، لكنه كذلك قد يتجاهل الأسباب الخفية للتهديد. بل الأكثر من ذلك أن تهديد الصور النمطية الثابتة يمكن أن يُساء فهمه. إذا فهم المرء أن فرص التطور الاجتماعي يتم تقديمها، لكن الأفراد "أكثر توترا" من أن يؤدوا بشكل جيد، فعلى من تقع المسئولية إذن؟ كما سنرى لاحقا في هذا الفصل، فإن مثل هذه "القصص" التي تقولها المجتمعات لأنفسها حول فروق المكانة هي وسيلة مهمة لاستدامة الفروق داخل الجماعات.

كيف تُستدام الأحكام المسبقة؟

بمجرد استقرار بعض المعتقدات ذات الحكم المسبق تجاه مجموعة ما، يبدو أن عددا من العمليات تدخل حيز التنفيذ، والتي تجعل تغيير هذه المعتقدات أمرا صعبا. بالتالي ستتركز مناقشتنا الآن على دور "المعتقدات المشرِّعة"، والفروق في كيفية فهم الأفراد لسبب كون العالم على ما هو عليه، وتعزيز الوضع القائم.

أنماط المعتقدات المشرِّعة

إحدى الآليات الشائعة التي تستديم الأحكام المسبقة هي مجموعة من المعتقدات التي تعزز الفروق في الأوضاع القائمة. على سبيل المثال، الأفراد مرتفعو "التعصب الجنسي الودي" (انظر[1]: Glick& Fisk, 1996) قد يؤمنون بأن النساء لديهن قدرة فائقة على العطاء، وأنهن أكثر قدرة على فهم الآخرين، وأنهن يحتجن للرعاية والحماية، والاهتمام بشكل عام. إذا كانت لديك هذه المعتقدات، فربما لا يكون من الحكمة أن تدخل في نقاش حول كون النساء يصلحن لمهن بعينها (ربما رعاية الأطفال) دون غيرها (ربما الاضطلاع بمنصب المدير التنفيذي لمؤسسة متعددة الجنسيات). يمكن للمعتقدات أيضا أن تكون ذات صلة مباشرة بالمكانة. على سبيل المثال، في دراسة على مجموعة من الأمريكيين البيض الموسرين نسبيا، لاحظ ريان (Ryan, 1971) وجود سلسة من المعتقدات ذائعة الانتشار حول الجماعات منخفضة المكانة، منها على سبيل المثال أن الفقراء يركزون على الحاضر فقط، وأن الآباء السود يهملون أطفالهم (مما يخلق دائرة من اليأس والحرمان)، وأن الفقراء يستجلبون تقدير الذات من خلال لعب القمار، وأن الأمهات العازبات لديهن ميل جنسي "غريب"، وأن المقيمين بالمدن الداخلية يسيئون لسمعة جيرانهم من خلال ممارستهم للجريمة والعنف.

---

(١) قامت المترجمة بترجمة كتاب "علم النفس الاجتماعي للجندر" لنفس المؤلفين، والصادر عن المركز القومي للترجمة ٢٠١٨، ورد في الكتاب مصطلح "التعصب الجنسي الودي" بمزيد من الإسهاب. يشير المصطلح بإيجاز إلى السلوكيات الاجتماعية النابعة من الفروق الجندرية والتي تكون في صالح النساء. مثل تقديم المساعدة لهن باعتبارهن ضعيفات، أو تحمل انفعالاتهن باعتبارهن عاطفيات، وهكذا. (المترجمة)

يمكن أن تكون هذه المعتقدات المشرعة جزءا من معتقد أكبر هو "الاعتقاد في عالم عادل". وهي فكرة أننا نعيش في عالم "يحصل فيه الناس على ما يستحقون.. وأن الحكم بالاستحقاق يأتي نتيجة لكون شخص ما مخولا للتلقي" (Lerner, 1980, p. 11). يعني ذلك في الأساس أننا إذا حصلنا على نتائج جيدة، فإننا في الغالب نستحقها، وإذا حصلنا على نتائج سيئة فنحن نستحقها كذلك. تعمل المعتقدات المشرعة على تعزيز فكرة العالم العادل هذه. شوهدت تأثيرات العالم العادل في ساحات عدة، ومن ذلك فهم الأفراد للفقر (Harper et al., 1990)، وأن يكون الفرد ضحية لعنف جنسي (Janoff-Bulman, Timko& Carli, 1985) والإصابة بالأمراض المعدية مثل الإيدز. ترى هذه الأفكار أن كثيرا من مآزق هذه الجماعات يعود إلى سلوكياتها الخاصة بها، ولذلك، فالحلول يجب أن تتبع هي الأخرى منها. من المثير للاهتمام أنه بينما الإيمان بعالم عادل يعد أمرا إشكاليا بشكل عام بالنسبة للجماعات منخفضة المكانة، فإنه يبدو حاميا للجماعات التي تؤيده؛ إذ من الجلي أن الأفراد الذين يؤمنون بالعالم العادل يتمتعون بمستويات عالية من الرفاه النفسي (انظر على سبيل المثال، Lipkusa, Dalbert& Siegler, 1996). هناك معتقد آخر ذو صلة هو "أخلاقيات العمل البروتستانتية[1]" (PWE; Katz& Hass, 1988) وهي فلسفة عامة تؤمن بها عدد من الدول الغربية، والتي تتضمن أن العمل شأن ذو قيمة أخلاقية، وأن العمل الجاد يؤدي إلى النجاح. يعد الامتداد المنطقي لهذا المعتقد أن الأفراد غير الناجحين في الحياة هم أشخاص كسالى في العموم. وكما هو الحال مع الاعتقاد بالعالم العادل، فإن مستويات اعتناق هذه الفرضية تتباين من شخص إلى آخر، ولها تجلياتها في كيفية رؤيتنا للآخرين. على سبيل المثال، تقترح البحوث أن من يعتنقون أخلاقيات العمل البروتستانتية بدرجة عالية يكون لديهم أيضا، بجانب أشياء أخرى كثيرة، قدر كبير من الأحكام المسبقة، وانخفاض في التعاون مع الآخرين، ووجهات نظر سلبية تجاه الصالح الاجتماعي للعاطلين (Furnham& Quilley, 1989; Katz& Hass, 1988). هذه التأثيرات يمكن أن تلقى دعما أيضا من المستويات العالية من "توجه الهيمنة الاجتماعية" (Sidanius& Pratto, 2001). هذه السمة الشخصية تتباين حسب درجة رؤية الفرد

---

(1) protestant work ethic

للترتيب الهرمي على أنه أمر مفضل ومشروع في المؤسسات و/ أو الأنظمة الاجتماعية، ودرجة سعيه إلى الهيمنة على الآخرين. يرتبط التوجه المرتفع للهيمنة الاجتماعية بالمستويات العالية من المعتقدات السلطوية والعنصرية (انظر على سبيل المثال: Duriez& Van Hiel, 2002) وتظهر البحوث أن الرجال (بشكل عام) لديهم درجة أعلى مقارنة بالنساء (انظر مثلا. Mast, 2002). ما تجليات هذه الأنواع من المعتقدات المشرعة على القطاعات ذات الأقلية أو المحرومين؟ للأسف، تلقي المعتقدات المشرعة بأغلب اللوم أو كامله في المكانة المنخفضة أو محدودية الفرص على أهل هذه القطاعات أنفسهم. يؤدي ذلك إلى أثر مزدوج من خفض مسئولية الجماعات عالية المكانة عن تدارك المشكلة ("هم من تسببوا في الأمر لأنفسهم") وكذلك تعميم فكرة أن مثل هذه التدخلات غالبا ما ستلاقي إخفاقا ("حاولنا أن نساعدهم، لكن...").

دور المعايير الاجتماعية وتأثيرات المجاراة

قبل أن نترك الأحكام المسبقة، تجدر الإشارة إلى أنها بطبيعتها الأصيلة معتقد اجتماعي الاعتناق. وعلى ذلك، فقد أصبح جزءا من معايير المجتمع. يعني ذلك أن العمليات المختلفة في المشهد، والتي تساعد على تعزيز المعايير بين الأفراد، تساعد أيضا على استدامة حكم مسبق ما. كما سنرى في موضوع "التأثيرات الاجتماعية" فالمعايير الاجتماعية هي أمر يصعب للغاية التغلب عليه، ويمكن أن يمثل الوقوف ضده قدرا لا يستهان به من المخاطرة للفرد الذي يقدم على ذلك. يمكنك أن تجد مناقشة متكاملة لهذه التأثيرات في الفصل التالي.

إضاءات مهمة: حب الجماعة الداخلية، أم كره الجماعة الخارجية؟

كما رأينا في الدراسات التي أجريت حول علم نفس الجماعات، فمن الوسائل التي تستعين بها الجماعات هي توليد تقييم إيجابي حول الجماعة الداخلية مقارنة بالجماعة الخارجية. أحد الأسئلة الأساسية هنا هو ما إذا كان هذا الميل نابعا من (و/أو يتم التعبير عنه بواسطة) الرغبة في دعم وتحسين الجماعة الداخلية

("حب الجماعة الداخلية")، أو الرغبة في تدمير الجماعة الخارجية وازدرائها ("كره الجماعة الخارجية"). قامت العالمة النفسية مارلين بريور (Brewer, 1999) بمراجعة التراث البحثي لعلم النفس الاجتماعي لرصد ما دعمته الأدلة في هذا الشأن. فإلامَ توصلت؟ توصلت إلى أن جميع سلوكيات الجماعة الداخلية تكون نابعة من الرغبة في تحسين الجماعة الداخلية، وأن دوافع مثل الرغبة في التميز الإيجابي، والحساسية تجاه التهديد، وفقد الثقة، يمكن أن تكون حاضرة في المشهد، ولكن دون وجود كراهية للجماعة الخارجية. على الرغم من أن ذلك يبدو أمرا جيدا نسبيا، فمن المهم الإشارة إلى أن عدم حصولك على أمر ما (وظيفة مرجوة، أو فرصة للتعليم، أو تلقي الابتسامة عند المرور بأحدهم) لأن شخصا ما يحاول تحسين جماعته الداخلية التي لستَ فردا منها، يمكن رؤيته وظيفيا على أنه مماثل للحرمان من هذا الشيء لأن شخصًا ما يسعى جاهدا للحصول عليه دونك! بالمثل، بمجرد أن يقع صراع ما بين جماعتين، تكون بعض السلوكيات نابعة من الرغبة في ازدراء الجماعة الخارجية مباشرة.

إدارة علاقات الجماعة الداخلية

عندما تتقدم الجماعات، تحدث أمور جيدة. يتم تبادل الأفكار والتقاليد والممارسات، وقد تنشأ صداقات جديدة، ويصبح من الممكن أن يغدو العالم مكانا أفضل. ولكن، كما رأينا مسبقا، فإن العلاقات بين الجماعات يمكن أن تكون إشكالية إلى درجة كبيرة. نظرا لذلك، كانت طرق تحسين هذه العلاقات موضوعا لعديد من البحوث. يمكن تصنيف أغلب ما تم من عمل بحثي حول هذا الأمر كان فيما يخص "التواصل داخل الجماعات، ومحاولات إعادة تصنيف الجماعات" أو جعل "السعي إلى العلاقات الإيجابية بين الجماعات" أمرا معياريا بذاته.

نظرية الاتصال

تتسم العلاقات السيئة بين الجماعات بالتواصل السلبي المضر بين أعضاء كل جماعة، و/ أو ضعف الاتصال بشكل عام. على سبيل المثال، فالتواصل بين جماعات التمييز العنصري العرقية المختلفة في جنوب إفريقيا قد حدث فقط عندما كان توازن

القوى تمييزيا (بمعنى، رئيس/ عامل) أو في أمثلة صراع الجماعات الداخلية (مواقف تتضمن جريمة أو احتجاج). وقد أرغم نظام التمييز العنصري هذه الجماعات على الابتعاد عن بعضها البعض أغلب الوقت الباقي. بينما يبدو ذلك أمرا مبالغا فيه، نجد العديد من المناطق في جميع أنحاء العالم تتميز بوجود مجتمعات محلية مغلقة إلى حد ما، والتي لها اتصال محدود مع بقية مجتمعاتها. بينما التواصل بين الجماعات يمكن بالطبع أن يزيد التوتر داخل الجماعات، تبين كثير من البحوث أيضا أنه، عند إدارة الأمر بشكل مناسب، يمكن أن يكون هذا التواصل مكونا أساسيا لخفض الصراعات.

يعتبر المنحى البحثي المهيمن على هذه الجزئية البحثية هو "نظرية الاتصال" التي قدمها جوردون ألبورت (Allport, 1954b). يرى هذا المنحى أن التواصل بين جماعتين يمكن أن يخفض درجة الأحكام المسبقة، ويقلل التمييز داخل الجماعات، ويحسن العلاقات داخل الجماعات. غالبا ما ستحدث هذه التأثيرات إذا تحققت أربعة شروط أساسية. رأى ألبورت على وجه الخصوص أن العلاقات بين الجماعات يجب أن تتم في المواقف التي تكون الجماعتان "متساويتين في المكانة". عندما يكون الحال غير ذلك، يؤدي اختلال توازن القوة إلى أن تشعر الجماعة ذات المستوى الأدنى أنها (أو هي تكون بالفعل) مستغَلة. بالطبع، في أغلب المواقف بين الجماعات، عندما يكون هناك صراع، تكون هناك درجة قائمة من اختلال توازن القوة، ويكون تغيير الحالة القائمة أمرا صعب التحقيق، وكذلك غير متوقع الحدوث في إطار زمني قصير. على الرغم من ذلك، يرى ألبورت (وتدعمه البحوث التالية أيضا. على سبيل المثال: Cohen, 1982) أنه داخل "موقف" الاتصال، تكون المكانة هي المحدد الأهم لمستوى النجاح. العامل الثاني المرتبط بالاتصال الجيد هو توفر "هدف مشترك". عندما يكون من اللازم على أفراد مجموعتين أن يعملا معا، فغالبا ما ينحون فروقهم جانبا؛ كما سنرى عند مراجعة الدلائل الداعمة لفرضية الاتصال، فإن استخدام الأهداف المشتركة يمكن أن يكون وسيلة فاعلة لخفض الصراعات. من المهم أيضا الاعتراف بأن هذه الأهداف المشتركة تستلزم "تعاونا" بين الجماعات لكي تتم (على خلاف الأهداف التي يسعى إليها الفرد وحده أو بدافع تنافسي). أخيرا، ترى نظرية الاتصال أن موقف الاتصال (وهدفه) يجب أن "يتلقى الدعم من السلطات الأعلى". على وجه الخصوص، يجب أن توضح السلطات أنه لن يسمح بالأحكام المسبقة ولا التمييز، وتسمح بقبول

التواصل الإيجابي بين الجماعات كالعادة. هذا الدعم يمكن أن يتضمن تشريعات رسمية (على سبيل المثال، قانون العمل يمنع التمييز). يمكن أن يكون ذلك جزءا ظاهرا من "فلسفة سياسية" (على سبيل المثال، تعدد الثقافات هي أيديولوجية ترى أن التنوع يجب الاحتفاء به وأن يقدره الجميع، والذي تظهر نتائجه في كيفية تنظيم ما تتضمنه خدمات الدولة من توفير للتعليم في المملكة المتحدة). كذلك قد تشير إلى قادة اجتماعيين وتنظيميين (على سبيل المثال، رؤساء العصابات والقادة الدينيين) وسياسات تنظيمية (مثلا، سياسات رسمية حول التمييز أو استخدام لغة ازدرائية). تعد هذه العوامل مهمة، حيث تشجع التغيير في المعايير الاجتماعية للسلوك التي تعتبر، كما رأينا، محددا قويا للعلاقات داخل الجماعات. في الحقيقة، بمجرد إرساء مثل هذه المعايير، فإن الفرد الذي يتصرف بشكل مناهض لها يمكن أن يجد نفسه هدفا للازدراء.

تم تطبيق نظرية الاتصال على نطاق واسع أثناء إلغاء نظام التمييز العنصري بين تلاميذ المدارس البيض والسود في الولايات المتحدة، وهي العملية التي بدأت عام ١٩٥٤، ويرى الكثيرون أنها مازالت في مراحلها الأخيرة حتى اليوم (فحتى عام ٢٠١٦، كانت إحدى المدارس بالميسيسيبي مكلفة بحكم المحكمة بالفصل العنصري بين مدارسها). تشير البحوث الأحدث حول نظرية الاتصال إلى أنه حتى لو كان التواصل الفعلي من فرد لفرد غير ممكن، فالمبادئ يمكن أن تظل مستخدمة لخفض الأحكام المسبقة داخل الجماعات. على سبيل المثال، تطرح "فرضية الاتصال الممتد" أنه عندما يكون هناك شخص تعرفه وتحبه، وهو على اتصال إيجابي بأحد الأفراد في مجموعة خارجية ما، فإن ذلك يمكن أن "يمتد" ليؤدي إلى ارتفاع تقييمك الإيجابي لهذه الجماعة الخارجية (Wright et al., 1997). في الحقيقة أنه حتى مجرد تخيل التفاعلات الإيجابية مع أفراد الجماعة الخارجية يمكن أن يؤدي إلى تحسن التقييم (وضع الوصف الأول لهذا "التأثير المتخيل للتواصل" كل من كريسب وتيرنر Crisp & Turner, 2009).

مناحي التصنيف

يأتي المنحى البديل للتواصل عندما يُطلب من أعضاء الجماعة التفكير في كيفية تصنيفهم لأنفسهم وللآخرين، وتشجيعهم على استخدام تصنيفات أكثر فائدة.

على سبيل المثال، جعل الأفراد يفكرون بقدر أقل في الجماعات، وبقدر أكبر في الأفراد (عدم التصنيف) يمكن أن يخفض تأثيرات الصور النمطية الثابتة على العلاقات بين الشخصية (انظر Miller& Brewer, 1984). على مستوى الجماعة، يرى "نموذج هوية الجماعة الداخلية المشتركة" أنه إذا أمكن العثور على هوية مشتركة تشترك فيها جماعتان، وكان من الممكن إقناع الأفراد بتبني هذه الهوية، يمكن ساعتها خفض الأحكام المسبقة لديهم (انظر Gaertner et al., 1989). على سبيل المثال، فإن الانجذاب إلى "هوية قومية" ما يمكن أن يخفض الفروق المدركة بين الجماعات على أساس "المكانة الاجتماعية". بالطبع، يكون هذا التغيير أمرا صعبا على الأفراد الذين يستثمرون بدرجة كبيرة في هوياتهم القائمة. تلعب مبادئ نظرية الاتصال دورها هنا. إذ تبدو هذه المناحي شديدة الفعالية عندما يستطيع الناس استدامة هوياتهم ذات المستوى الأدنى (يعرف ذلك باسم التصنيفات "التابعة") بينما يدعمون الهويات عالية المستوى ("الفائقة"). تطورت هذه الفكرة في "نموذج التمايز المتبادل[1]" (انظر: Horsney& Hogg, 2000). على عكس ما تنتجه هذه المستويات من التجريد، فإن استخدام هويات متعددة هو سمة أساسية في "نماذج عبر تصنيفية" متنوعة (Hewstone, Islam& Judd, 1993). على سبيل المثال، في سياق العلاقات المضطربة بين الأفراد في بنجلاديش والهند الذين كانوا إما مسلمين أو هندوسًا، لاحظ الباحثون هيوستون وإسلام وجود أن تسليط الضوء على عضوية جماعة مشتركة ما بينهم (مثلا.، الديانة) من شأنه أن يخفض الأحكام المسبقة النابعة من الاختلافات في غيرها (مثل.، الجنسية). في العادة، يكون الانتماء لدى تصنيف ما أكبر أثرا منه لدى التصنيف الآخر (فمثلا.، يمكن أن يخفض الدين التحيز الناتج عن اختلاف الجنسيات، لكن الجنسية المشتركة قد لا تساعد على تخفيف التوتر الناتج عن اختلاف الأديان).

تحديات خفض الصراعات

على الرغم من تطور العديد من النماذج حول تحسين العلاقات بين الجماعات، فإن ذلك ليس بالأمر اليسير. كما ناقشنا في الجزء السابق، يبدي الأفراد الذين

---

(1) The mutual differentiation model.

يستثمرون كثيرا في هوياتهم الاجتماعية وتفوق الجماعة أو تميزها مقاومة كبيرة للأمر (انظر الفصل السادس حول الكيفية التي يمكن أن يتم التعبير من خلالها عن هذا الأمر). حتى الأفراد الذين يحاولون تنمية اتجاهاتهم وسلوكياتهم في العلن يمكن أن يواجهوا صعوبات، مالم يدعموا التغيير سرا أيضا. على وجه التحديد، يمكن أن تؤدي محاولة كبت الأفكار التي لا يتفق معها المجتمع (مثلا.، الأفكار ذات الأحكام المسبقة) إلى منحها مزيدا من القوة (التأثيرات المرتدة. انظر Wegner, 1989). كذلك فمناحي الاتصال والتصنيفات يمكن أن تقع فريسة "تأثيرات التصنيف الفرعي" المرتبطة بتغيير الصور النمطية الثابتة (انظر عاليه).

دراسة كهف السارق

تم بحث العديد من الأفكار المرتبطة بنظرية الاتصال ومناحي التصنيف في دراسة محورية واحدة قام بها شريف وزملاؤه (Sherif et al., 1961). تضمنت "تجربة كهف السارق" أخذ مجموعة من الصبية في عمر الحادية عشرة إلى معسكر صيفي. انقسمت التجربة إلى ثلاث مراحل أساسية. قبل بدء الدراسة تم تقسيم الأولاد (دون علمهم) إلى مجموعتين. تم إيصال كل مجموعة منهما إلى موقع في المعسكر منفصلة عن الأخرى. كانوا حتى هذه اللحظة لا يعرفون بعضهم البعض. في مرحلة "خلق ترابط الجماعة" طلب الباحثون من كل مجموعة اختيار اسم لهم، أسمت إحدى المجموعتين نفسها "الأفاعي"، بينما أسمت الأخرى نفسها "الصقور". ساعد الباحثون الأولاد على تكوين هوية للجماعة من خلال أنشطة مثل تحديد رمز للجماعة، وعمل علم وقميص خاص بها. كذلك شارك الأطفال في مجموعة من الألعاب والأنشطة الترفيهية. تركزت المرحلة الثانية من التجربة على توليد "المنافسات بين الجماعتين". أثناء هذه المرحلة تم إعلام أطفال كل مجموعة بوجود المجموعة الثانية، وتم إرساء عدد من المنافسات داخل الجماعات (مثلا، منافسات في السباحة، وشد الحبل، وبناء الخيام). تلقى الفائزون في هذه المسابقات جوائز قيمة (تضمنت ميداليات، وما سيصبح بعد ذلك أجربة للمِذي!). سرعان ما تحول الأمر بين الجماعتين إلى منافسات سيئة، حيث كان أفراد كل جماعة ينادون بعضهم البعض ويرفضون تناول الطعام مع أفراد

المجموعة الخارجية، ثم استولوا على الهدايا التي قدمت لأعضاء المجموعة الخارجية أثناء "الإغارة على الأكواخ"، كما انخرطوا في سلوكيات تمس الهوية مثل إحراق الأعلام. كما أوجدوا صورا نمطية ثابتة لأفراد المجموعة الأخرى، تتضمن صفات ازدرائية (على وجه الخصوص، ما يشير إلى أن كل أفراد المجموعة "رائحتهم سيئة"). كما كان هناك عدد من المشاحنات البدنية بين أفراد الجماعتين، والتي تمت السيطرة عليها بحزم. من المثير للانتباه، أن أفراد الجماعتين الذين أرادوا مصادقة بعضهم البعض قد تلقوا معاملة ازدرائية أيضا.

في المحاولتين الأولى والثانية لتطبيق الدراسة، تصاعد الصراع بين الجماعتين إلى مدى هائل لدرجة أجبرت الباحثين على إنهاء المعسكر (والتجربة) مبكرا! على الرغم من ذلك، فخلال المحاولة الثالثة، وصل المشاركون إلى المرحلة النهائية للدراسة، وهي "التصالح بين الجماعتين". أثناء هذه المرحلة، بادر الباحثون بابتداع مناسبات غير تنافسية (مثل عروض الألعاب النارية) والتي حضرتها الجماعتان. ربما يكون من غير المفاجئ أنهم قاموا بشيء من الجهد لخفض التوتر بين الجماعتين. وأخيرا، وضع الباحثون مجموعة من المهام التي تتطلب من الجماعتين العمل سويا، على سبيل المثال، إعداد إمدادات المياه للمعسكر، وإنقاذ شاحنة كانت تحمل طعاما للجميع وانجرفت إلى منحدر. يمكن النظر إلى تولي هذه المهام من وجهة نظر "نظرية الاتصال" على أنها تمنح السلطة المدعومة، والمكانة المشتركة، والاستقلال والاتصال الدائم. بعد إتمام هذه المهام، ارتفع التقييم الإيجابي لأعضاء الجماعة الخارجية، وتحسنت العلاقات بين الجماعتين. كما تضاءل تقسيم الجلسة على الطعام بناء على الانتماء للجماعة (وعلى عكس ما كان يحدث في الوجبات السابقة، كان أغلب الطعام يؤكل بدلا من تبادل تراشقه!). ومما كان مؤثرا بعض الشيء، أن أغلب أطفال المعسكر قد عادوا إلى منازلهم في حافلة واحدة، وأنهم لم يجلسوا في الحافلة على أنهم أفاعٍ وصقور، بل كانوا مجموعة واحدة.

إن تجربة "كهف السارق" هي برهان تجريبي على العديد من العمليات التي ناقشناها حتى الآن في هذا الفصل. هناك كثير من الدروس التي تم تعلمها (مثل أهمية العمل الجماعي، والأهداف الكبيرة) التي حددت خطة البحث، وأثرت على

التدخلات العملية لما يربو على الستين عاما. على الرغم من ذلك، فبإمكاننا أيضا تقييم التجربة نقديا في جوانب عدة. أحد الأمور الأساسية هو أن العينة كانت فريدة نسبيا (مجموعة صبية من المرحلة المتوسطة بعمر الحادية عشرة) وأن الموقف كان مفتعلا بشكل ما (العديد، وليس كل، الصراعات الحقيقية بين الجماعات تتضمن منافسات على موارد مثل الهدايا، وقليل منها يتضمن جماعات تم إيجادها بشكل مصطنع دون وجود تاريخ لها). تم استخدام النموذج العام لهذه الدراسة مرة أخرى على قوميات مختلفة وأحوال تجريبية مختلفة، وكانت النتائج متقاربة بشكل عام (انظر على سبيل المثال.، Fisher, 1990). أخيرا، ومن منظور أخلاقي معاصر، فقد أثارت هذه الدراسة عددا من التساؤلات، فمن غير الواضح ما إذا كان الأطفال أو أولياء أمورهم على علم فعلي بما تتضمنه رحلة التخييم هذه، أو ما إذا كانت نفس النتائج يمكن أن تتحقق بطريقة أقل مخاطرة وضررا. بغض النظر عن هذه الأمور، فإن التجربة لازالت تمثل بيئة تفصيلية ثرية تحاكي المواقف الاجتماعية الفعلية بدرجة كبيرة. كذلك فإن تأثيرها مازال ذائعا، حيث مازالت إعاداتها ومناقشاتها قائمة حتى يومنا هذا. ومازال البحث الأصلي للتجربة جزءا أساسيا في جميع المناهج الدراسية الجامعية المتخصصة في علم النفس الاجتماعي.

علم النفس التثاقفي

عبر التاريخ، اجتمع الأفراد من مختلف الخلفيات الثقافية معا باختيارهم أو بسبب الظروف. كذلك كان من الشائع انتقال أعداد كبيرة من سياق ثقافي إلى آخر. على سبيل المثال، عاش الأوروبيون الأوائل في البداية جنبا إلى جنب مع سكان أمريكا الأصليين، وفي النهاية أزاحوهم. هذه القومية بدورها انضم إليها آخرون، على سبيل المثال، زاد الصينيون الأمريكيون المقيمون في أمريكا حوالي ٣٠٠٠٠٠ نسمة ما بين عامي ١٨٤٩ و١٨٨٠، مشكلين في النهاية ما يعادل ١٠% من سكان ولاية كاليفورنيا. في المملكة المتحدة، كانت الموجات الضخمة من الهجرة القادمة من دول الكومنولث السابق ومن الدول الأوروبية المجاورة مثل بولندا ملمح

دائم للتغيرات الجغرافية للدولة. وتسمى دراسة الاستراتيجيات التي يستخدمها الأفراد في هذه الثقافات مع بعضهم البعض "علم النفس التثاقفي".

يعتبر النموذج الأساسي في هذا التخصص هو "النموذج ثنائي البعد" الذي وضعه بيري ١٩٧٨ (انظر على سبيل المثال: Berry, 19797). يرى هذا النموذج أن المهاجرين إلى ثقافة ما يمكنهم تحديد قدر ما يريدونه من الاندماج على صعيد كل من "الاتصال" (قضاء وقت مع أفراد الثقافة المستضيفة أم لا)، و"استدامة الثقافة" (إلى أي مدى يحافظون على عادات ثقافتهم الخاصة وممارساتها). عندما يكون لدى الأفراد درجة منخفضة من الرغبة في الاتصال، ودرجة عالية من الرغبة في استدامة الثقافة، فإنهم يتبنون استراتيجية يطلق عليها "الانفصال". والتي من الواضح أنها ليست بالنتيجة الجيدة للعلاقات بين الجماعات، لكنها تكون مرتبطة بالمستويات ذات الانخفاض النسبي من "الضغط التثاقفي" (الصعوبات المدركة والضغوط الناتجة التي تبزغ كنتيجة للتفاعلات بين الثقافات). على العكس من ذلك، فعندما يكون مستوى الاتصال عاليا، ومستوى استدامة الثقافة منخفضا، يشار إلى ذلك باسم "الانصهار"، حيث يتجاهل الأفراد المندمجون هوياتهم القديمة، ويتبنون هوية الثقافة المُضيفة وحدها. بين هذين النوعين، هناك "الاندماج"، والذي يشير إلى ارتفاع مستوى الرغبة في الاتصال، مصحوبا بالرغبة في الحفاظ على التقاليد الشخصية للفرد، وتعد هوية "الأفروأمريكي" مثالا جيدا على هذا الأمر. وأخيرا، عندما يكون لدى الفرد رغبة منخفضة في الاتصال، ولكن أيضا مع انخفاض الرغبة في الحفاظ على ثقافته، يمكن وصفه ساعتها بأنه يتخذ استراتيجية "التهميش" (والتي تكون ذات صلة بانخفاض مستوى الصحة النفسية). عادة ما تتبنى كل جماعة توجها عاما نحو استخدام إحدى هذه الاستراتيجيات. على الرغم من ذلك، فقد يختار أعضاء الجماعة منفردين استراتيجية تختلف عن تلك التي اختارتها الجماعة ككل. في دراسة على ٥٠٠٠ من المهاجرين الشباب، على امتداد ١٣ دولة، أشارت نتائجها إلى أن استراتيجية الاندماج كانت هي أكثر الاستراتيجيات المستخدمة بينهم، تليها استراتيجية الانفصال، ثم الانصهار، ثم كانت أقلهن اتباعا هي استراتيجية التهميش. (Berry et al. 2006).

كما تميل الثقافات القادمة إلى تبني استراتيجية معينة، فكذلك تكون للثقافة المضيفة تفضيلاتها. يمكن أن تتبنى الثقافة المضيفة استراتيجية "الفصل"، عندما تكون هناك رغبة منخفضة في الاتصال مع الوافدين الجدد، وانخفاض ما يتوقع منهم من تغيير (تعد "الانعزالية" أحد الأمثلة على نتائج هذه الاستراتيجية في التعامل). كذلك يمكن أن تتوقع الثقافة المضيفة مستويات عالية من الاتصال ومن الاستدامة الثقافة معا (بمعنى التعددية الثقافية)، أو مستويات عالية من الاتصال ومستويات منخفضة من الاستدامة الثقافية (فكرة "وعاء الانصهار"). وأخيرا، يمكن أن تتوقع الثقافة المُضيفة من المهاجرين الجدد رغبة متدنية في استدامة الثقافة، وكذلك رغبة منخفضة في الاتصال مع الثقافة المضيفة، وهي استراتيجية "الإقصاء". عادة ما يتم التعبير عن هذه الاستراتيجيات من خلال التشريع (ماهية المواطنة، وحقوق الأفراد.. وما إلى ذلك)، والعادات والممارسات (على سبيل المثال، أي المناسبات يتم الاحتفال بها)، والمؤسسات الاجتماعية. (على سبيل المثال، الممارسات المدرسية). عندما تتوافق تفضيلات الثقافة الوافدة مع تفضيلات الثقافة المضيفة، يتوقع (عموما!) درجة أعلى من العلاقات المتجانسة.

ركزت دراسة ذات صلة على ظاهرة تسمى "الفجوة التثاقفية". عادة ما يتوافق الأطفال والمراهقون مع المجتمع الجديد أسرع من الآباء. يمكن أن ينتج عن ذلك فجوة بين درجة التثاقف التي يصل إليها جيل ما مقارنة بالجيل التالي. نظرا لذلك، هناك بعض الافتراضات التي ترى أنه بين كل خمسة أطفال في أمريكا، هناك طفل من أسرة مهاجرة، وذلك مهم لفهم التأثير المحتمل لهذا الأمر. ترتبط زيادة الفجوة التثاقفية بالمستويات الأعلى من الصراعات الوالدية، والمستويات المرتفعة من تناول الكحوليات والمواد المخدرة، والمشكلات السلوكية (انظر على سبيل المثال.، Schofield et al., 2008; Myers et al., 2009).

حدود منحى ثنائي البعد

أحد أهم الخلافات في هذه المنطقة البحثية هي مدى مشروعية استخدام النموذج ثنائي الأبعاد لدراسة التثاقف (مثل نموذج بيري المذكور، انظر Rudmin, 2003).

يمكن النظر إلى اقتراح أربع استراتيجيات محددة على أنه يعني استحالة وجود بدائل أخرى. كما أنه يشير إلى أن الفرد سيتبنى استراتيجية بعينها، وسيظل متبعا لها دون غيرها، أو أنه سيطبق نفس الاستراتيجية على جميع المناطق التي سيعيش فيها. لكن، على سبيل المثال، قد يستخدم المهاجرون استراتيجية معينة في العمل، لكنهم يستخدمون غيرها في الحياة الشخصية. كذلك فبعض البحوث المبكرة في هذه المنطقة كانت ذات محدودية شديدة. على سبيل المثال، الإشكاليات المنهجية، فإن أخذ "تقسيم متوسط[1]" ثم توزيع الأفراد على تصنيفات بعينها (وليس وضعهم على مستوى عالٍ أو منخفض من بُعد ما)، يمكن أن يؤدي إلى خفض مصطنع في التباين داخل المجموعات. بالنسبة لشخص عادي، فإن ذلك يعني أنك قد تلاحظ فروقا واضحة بين الجماعات، والتي تكون عائدة إلى المنهجية، وليس انعكاسا للواقع الفعلي. على الرغم من هذه المشكلات، فإن علم النفس التثاقفي يعد منطقة مزدهرة في التخصص، ومازال نموذج بيري مهيمنا على المجال. تمت الاستعانة بهذا النموذج لفهم التحولات الكبرى في الأمم، وأثرها على خلق الأنظمة الاجتماعية لتيسير التثاقف الفعَّال. كذلك فقد تم استخدامه لتسليط الضوء على الجماعات المهاجرة المعرضة للخطر، مما يتيح الفرصة لتقديم ما يحتاجونه من دعم.

ملخص الفصل

حققنا في هذا الفصل رؤية عامة للجزئيات الأساسية في علم نفس الجماعات. رأينا أن عملية تكوين الجماعة وحلها يمكن مناقشتها لتحديد مراحل تضم الصراعات داخل الجماعات (وهو موضوع نعرِّج عليه عند مناقشة الإقناع). كذلك رأينا كيف يمكن لعمليات اجتماعية مثل خلق الصور النمطية الثابتة والأحكام المسبقة أن تستديم التباعد بين الجماعات. هذا التركيز على جانب أكثر سلبية في علم النفس الاجتماعي ربما يكون نابعا من الرغبة في معالجة بعض المشكلات الاجتماعية، وقد يكون ذلك أحيانا على حساب دراسة المزيد من الجوانب الإيجابية للعلاقات بين المجموعات. في

---

(١) Median Split: أسلوب إحصائي يتم من خلاله تحويل توزيع السمات على متصل ذي بعدين إلى تصنيفات محددة للسمة.

الحقيقة، العديد من الجماعات يمكن أن تتفاعل بشكل متجانس، ودراسة كل من الاتصال بين الجماعات، والتثاقف من شأنهما أن يحددا كيفية تحقيق هذه الحالة المنشودة. تأخذ الجماعات الاجتماعية أيضا مساحة كبيرة في أغلب (إن لم يكن كل) الجزئيات الأخرى في هذا الكتاب. على سبيل المثال، الإقناع والمجاراة (وهو موضوع الفصل التالي) عادة ما يتضمن المعايير الاجتماعية، كما أن الأحكام المسبقة يمكن أن تصب مباشرة في تكوين الانطباعات (انظر الفصل الرابع). عندما تقرأ (أو تعاود قراءة) الفصول الأخرى من هذا الكتاب، فكر في الكيفية التي يمكن أن تؤثر بها العمليات الخاصة بالجماعات، والتي ناقشناها هنا، على العمليات محل النقاش، واسأل نفسك، هل هناك أية عملية تتم بالفعل على مستوى "فردي" بالكامل في الطبيعة.

النقاط الأساسية في الفصل

تخدم الجماعة عددا من الوظائف النفسية المهمة، والمعايير الاجتماعية هي جزء تكاملي من تكوينها.

تُستدام الوصمة والأحكام المسبقة عبر تشريع المعتقدات، ولكل منهما تأثيرات متداخلة على تقدير الذات.

يمكن النظر إلى الصور النمطية الثابتة على أنها توقعات من الجماعة، والتي تكون ذاتية التحقق، وكذلك صعبة التغيير.

ترى نظرية الاتصال أن الملامح الأساسية في موقف اتصال ما تزيد احتمالية انخفاض الصراع بين الجماعات. وهو ما تدعمه دراسات منها دراسة "كهف السارق".

يطرح علم النفس التثاقفي مستوى الرغبة في التواصل داخل الجماعة واستدامة الثقافة الاصلية، ويتنبأ بنمط التثاقف الحادث والنتائج النفسية له.

اقتراحات لمزيد من القراءات

1. Brown, R. (2001). *Group processes.* Oxford: Blackwell Publishing.
2. Bar-Tal, D. (ed) (2010). *Intergroup conflicts and their resolution: A social psychological perspective.* New York: Psychology Press.
3. Nguyen, H.-H. D., & Ryan, A. M. (2008). Does stereotype threat affect test performance of minorities and women? A meta-analysis of experimental evidence. *Journal of Applied Psychology, 93,* 1314–1334.
4. Chun, K. M., Organista, P. B., & Marin, G. (eds) (2003) *Acculturation: advances in theory, measurement and applied research.* Washington, DC: American Psychological Association.

ملخص الموضوع

العلاقات الاجتماعية

على امتداد هذا الموضوع، أوضحنا كيف يرتبط الأفراد ببعضهم البعض. على المستوى البينشخصي، نظرنا إلى كيفية فهمنا لسلوك الآخرين، وكيفية تكويننا للانطباعات والعلاقات، وكيف يؤثر سلوكنا اللفظي وغير اللفظي على الآخرين. كذلك فقد بلورنا علم نفس الجماعات، موضحين كيف تتشكل الجماعات وكيف تقود معرفتنا وسلوكنا. كذلك بحثنا كيف يمكن أن ينشأ الصراع بين الجماعات، وكيف تتم استدامته، وكيف، كما نأمل، يمكن حله، وقد عرضنا عددا من الأطروحاتفي هذه المناقشات. رأينا أن الأفراد نادرا ما يتصرفون فعليا كوحدات مستقلة، فالمعايير الاجتماعية التي نحملها لها أثر هائل على حياتنا. رأينا كذلك أننا نثمن الاستمرارية، فبمجرد أن نكون انطباعا أوليا أو صورة نمطية ما يكون من الصعب (ولكن ليس من المستحيل!) تغييرها. اتضح على امتداد هذين الفصلين أن العلاقات الاجتماعية يمكن دوما أن تكون أمرا يصعب التفاوض حوله، على المستوى الفردي والجماعي معا. على الرغم من ذلك، فقد ناقشنا مدى أهميتها، وكيف أننا بالفعل كائنات "اجتماعية".

التأثير الاجتماعي

نظرة عامة على الموضوع

كيف سيكون تصرفك إذا طلب منك أحدهم فعل شيئا ترفضه تماما؟ كيف غيرت التحركات الثورية آراء المجتمع التي وجدت فيه رأسا على عقب؟ عندما ترى إعلانا يروج لمنتج جديد، إلى أي درجة تجيد الفصل بين الحقائق وكلام الإعلانات المعسول؟ هل يدفعك الآخرون لتعمل بكد أكبر، أم أنك فقط تؤدي مهامك، ثم تنفض يدك؟ جميع هذه الظواهر يمكن فهمها على نطاق واسع على أنها أمثلة على مصادر فعالية التأثير الاجتماعي.

بطرق عدة، تشمل دراسة التأثير الاجتماعي علم النفس الاجتماعي بالكامل. تذكر أن تأثير الحضور "الفعلي، أو المتخيل أو الضمني" للآخرين هو جزء من كيفية تعريفنا للمجال. في الأساس، عندما تؤدي أفعال شخص ما (أو شيء يدل على هذه الأفعال) إلى تغيير في كيفية تفكير فرد آخر أو شعوره أو سلوكه، فأنت تستطيع ساعتها أن تناقش بأريحية كيفية حدوث التأثير الاجتماعي. وعلى ذلك، فإن مناقشتنا للتأثير الاجتماعي يشمل تقريبا كل صفحة من هذا الكتاب. على الرغم من ذلك، فنحن نستطيع تضييق نطاق المناقشة عن طريق توجيه النظر إلى كيفية تغيير الأفراد للسلوك العمدي لدى الآخرين (والذي نناقشه في الفصل السادس من كتابنا هذا "المجاراة والطاعة")، وكيف أننا في الوقت ذاته مستقبلون ومستهدفون لمحاولات الأفراد لتغيير آرائنا في موضوع ما (موضح في الفصل السابع من هذا الكتاب "الإقناع").

عبر هذين الفصلين سنستكشف كيف ولماذا ومتى نجاري مطالب الآخرين، وتأثير الجماعات على أدائنا، وكيف يتعامل المجتمع مع الأفراد الذين لا يجارون وجهة النظر الشائعة، وكيف يمكن أن تسبب هذه الأقليات تحولات اجتماعية كبيرة. كذلك سنستعرض النظرية والتطبيق الخاص بالإقناع من خلال بحث مدى كوننا مفكرين عقلانيين، وكيف أن معلومات غير ذات صلة مثل المزاج واللون، تؤثر علينا، وكيف يتم تطبيق علم الإقناع على التسويق والسياسة العامة.

حال قراءتك، فكر في التأثير الاجتماعي في حياتك الخاصة، وربما، الطريقة التي تبذل فيها تأثيرك على عالمك الاجتماعي.

(٦)
المجاراة والطاعة

المجاراة مقابل الطاعة

يمكننا جميعا التفكير في أوقات حاولنا فيها جعل البعض يتصرفون بالطريقة التي نريدها. كذلك يمكننا التفكير في مرات ربما امتثلنا خلالها للتوافق مع توقعات الآخرين منا. يتناول هذا الفصل العمليات القائمة خلف كل من المجاراة والطاعة. تعرف "الطاعة" عادة على أنها اتباع الأوامر الصادرة عن فرد في السلطة. من المهم الإشارة إلى أنه عندما يكون أحدهم مطيعا، فإن ذلك لا يعني بالضرورة أنه "يوافق" على السلوك، لكنه يعني أنه يجب أن "يمتثل" له. يمكن أن تكون الطاعة عملية مفيدة، فالعديد من المنظمات بحاجة إلى أن يقوم الأفراد فيها بأداء ما يجب عليهم أداؤه حتى لو لم يكونوا موافقين على الفعل (تخيل مدرسة مليئة بالأطفال الذين بإمكانهم فعل كل ما يريدونه!) على الرغم من ذلك، وكما سنرى، يمكن أن تؤدي الطاعة إلى جعل الأفراد يتصرفون بطريقة غير مريحة لهم على الإطلاق، إلى الدرجة التي تجعل أفعالهم تصطدم بقيمهم الأخلاقية الأساسية.

مقابل الطاعة، فإن "المجاراة" هي التصرف بطريقة تتفق مع ما تتوقعه الجماعة أو تتمناه من أفرادها (على سبيل المثال.، المعايير الاجتماعية لدى الجماعة: انظر الفصل الخامس من هذا الكتاب). مرة أخرى، فإن للمجاراة فوائد عدة: تذكر ما طرحه فيستنجر من أن استشعار ما يسمى "الواقع الاجتماعي" (الذي يتطلب المجاراة إلى درجة ما) هو جزء مهم من "كيان الجماعة"، مع جميع الفوائد النفسية الناتجة عن ذلك.

في هذا الفصل، سنبحث بعض الأفكار حول المجاراة والطاعة، من خلال الاطلاع على عدد من الدراسات الكلاسيكية التي توضح كيف يمارس الأفراد المجاراة، وكيف يكونون مطيعين لصور السلطة في الجماعات. كذلك سنبحث كيف يمكن للجماعة أن تؤثر على الفرد كي يتصرف بطريقة مختلفة (على سبيل المثال، أن

يعمل بمزيد من الجد، أو أن يصبح أكثر تشددا في رأيه) كما سنبحث كيفية استجابة الجماعة للأفراد الذين يخفقون في المجاراة. وأخيرا، سنبحث كيف أن الأقليات أحيانا قد لا تكون فقط غير مُجارية، لكنها قد تغير المعايير الاجتماعية للأغلبية.

الدراسات الكلاسيكية في المجاراة

شريف وتأثير التحرك التلقائي(١)

أحد أقدم الشروح التجريبية للمجاراة ما قام به مُظفر شريف (انظر Sherif, 1936; 1937 للمراجعة) وكانت قائمة على "تأثير التحرك التلقائي". تأثير التحرك التلقائي هو نوع من التوهم البصري، يحدث عندما ترى نقطة من الضوء تتحرك في حجرة مظلمة، بينما هي في واقع الحال ثابتة بمكانها. لاحظ الباحث أن المشاركين عندما كانوا يرون "بأنفسهم" النقطة تتحرك، كانوا يقيمون الحركة أنها في المتوسط من ١٠ إلى٢٠ سنتيمترا. وأن الأفراد يميلون إلى أن يكونوا متسقين ذاتيا بدرجة عالية في تقديراتهم. بعد ذلك طلب الباحث من الأفراد أداء نفس المهمة ولكن في جماعات. لاحظ الباحث عندها أن المجاراة ترتفع طبيعيا بين الأفراد؛ حيث كانت تقديراتهم تميل إلى التلاقي حول معيار متنامٍ للجماعة. الأفراد الذين كان تقديرهم لحركة النقطة منخفضا عن معيار الجماعة اتجهوا بالتدريج إلى رفع تقديرهم، بينما اتجه أصحاب التقديرات المرتفعة لسرعة حركة النقطة إلى خفضها بمرور الوقت. رأى الباحث أن ذلك سببه أن الأفراد في المواقف الغامضة يستعينون بالمعلومات الاجتماعية لصنع الأحكام، أي إنهم يجارون ما يعتقده الآخرون. من المثير للاهتمام، أن المشاركين بينوا عدم وعيهم بهذه التغييرات، كذلك ففي نهاية التجربة، أنكر جميعهم أن تكون أحكام الآخرين مؤثرة على أحكامهم. هناك عدد قليل من السمات المهمة لهذه الدراسة تستحق الأخذ بعين الاعتبار. أولا، كان تصميم الموقف متعمدا بحيث تكون المجاراة واردة بقوة، وأنه لا توجد إجابة "صواب" وأخرى "خطأ" في الدراسة، وأنه كان من العسير على المشاركين قياس مدى صواب أدائهم. من المثير للاهتمام التفكير في حقيقة أن

---

(1) Autokinetic effect

الأفراد لم يجاروا وجهة نظر شخص آخر، فبدلا من ذلك، وكما رأى الباحث، كان هناك ميل من الجماعة للتلاقي حول معيار جماعي. ليس من الواضح هنا ما إذا كان ذلك مجاراة، أم أنه نوع من صنع القرار الجماعي. على الرغم من ذلك، فإن ما بينته هذه الدراسة هو أن الأفراد يولدون سلوكهم، ثم يضبطونه بما يتفق مع معايير الجماعة. وعلى ذلك، كانت هذه النتائج ذات تأثير واسع، وعززت توجه عدد كبير من الدراسات لبحث فكرة المجاراة. ربما تكون أبرز هذه البحوث اللاحقة ما أجراه سولومون آش وزملاؤه (Asch, Solomomn & Guetzkow, 1951).

نموذج آش Asch

تم تطوير نموذج آش لبحث المجاراة في المواقف التي لا يكون الصواب والخطأ واضحَين فيها. كان لدى آش ثلاثة مشاركين ينظرون إلى ثلاثة خطوط ذات أطوال "واضحة" الاختلاف". كانت مهمة المشاركين أن يحددوا أي خط هو المماثل في الطول مع خط رابع محدد. عندما طلب الباحث من الأفراد تنفيذ هذه المهمة بشكل فردي، كانت دقة إجابة المشاركين أعلى من ٩٩ %، فجميع المشاركين قاموا بحل المهمة بالشكل الصحيح في كل المرات. لكن الهدف من التجربة كان رؤية ما سيحدث عندما يواجه المشارك بمفرده مشاركين آخرين يعطون إجابات "واضحة الخطأ". في الواقع، في كل تطبيق للتجربة، كان جميع المشاركين عدا مشارك واحد فقط تابعين للباحث، والذين تم تدريبهم جيدا ليعطوا نفس الإجابة "الخاطئة" في ١٢ محاولة محددة (من إجمالي ١٨ محاولة). في كل محاولة، كان الباحث يطلب من المشاركين تقديم إجاباتهم "بعد" سماعهم الإجابات الخاطئة من مساعديه. أثار اهتمام آش كيفية استجابة

- الأفراد في هذه المحاولات الاثنتي عشر "ذات الإجابات الخاطئة" (عرفت باسم "المحاولات الحرجة"). كانت النتائج مذهلة بحق: فعلى امتداد التجربة بالكامل، قام ٣٦,٨% من المشاركين بمجاراة الجماعة الخاطئة؛ كان٥% من المشاركين دائما ما يتبعون الحشد، وكان٢٥% يتجاهلونه دوما، ونسبة٧٠% الباقية كانوا يمارسون المجاراة في بعض المرات وليس كلها (بمعنى أن ٧٠% من المشاركين قاموا بالمجاراة في بعض المرات). لم قد يفعل الأفراد ذلك؟

قابل آش المشاركين لمحاولة فهم الدوافع القائمة خلف المجاراة (أو عدمها). حدد آش بعض النقاط المهمة التي ظهرت في استجابات مشاركيه، منها أن يكون الأفراد شديدي الثقة (أو غير واثقين) في أحكامهم (تذكر أن هذه المهمة بيِّنة السهولة)، ويرغبون في أن يكونوا معياريين. هذا الدافع الأخير أدى إلى المجاراة حتى عندما شعر المشاركون أن جميع الأفراد الآخرين يتعمدون الإجابة الخاطئة لسبب أو آخر. قام آش أيضا بتنفيذ صور عديدة متباينة من نموذجه. على سبيل المثال، فقد لاحظ أن زيادة عدد المشاركين في التجربة من مساعدي الباحث من مشارك واحد إلى اثنين أو ثلاثة يزيد مستوى المجاراة زيادة جوهرية. على الرغم من ذلك، لم يؤد زيادة العدد عن ثلاثة إلى ارتفاع مستوى المجاراة (في الحقيقة، يبدو أن درجة المجاراة تنخفض عندما يزيد عدد المجموعة، ربما لأن الموقف يصبح غير قابل للتصديق!). لاحظ آش أيضا أن وجود مشارك تابع للباحث يقدم إجابة صحيحة خلال التجارب الحرجة يؤدي إلى خفض مجاراة الباحثين للتابعين الذين يقدمون إجابات خاطئة، حيث أدى في بعض الأحيان إلى خفض عدد الأفراد المُجارين إلى نسبة ٥% (سنرى المزيد حول تأثير الأقليات في تحدي جماعات الأغلبية لاحقا في هذا الفصل). رأى آش أيضا أن معدلات المجاراة تميل إلى الزيادة عندما يتم رفع مستوى صعوبة المهمة، وعندما يكون المشاركون التابعون للباحث ذوي جاذبية، كما تزيد بين الأفراد ذوي المستوى المنخفض من تقدير الذات.

"يبدو" أن بحث آش حول المجاراة يقدم دليلا لا يرقى إليه الشك على انتشار المجاراة. لم يحدث في أي لحظة من المحاولة أن قيل للمشاركين: إن عليهم مجاراة ما فعله الآخرون، أو أن أفراد المجموعة بينهم اعتماد متبادل بأي صورة. يبدو كذلك أن المجاراة تحدث حتى لو كان أعضاء الجماعة أناس لم يعرفهم المشاركون، ولم يقضوا معهم أي وقت قبل التجربة، ومن غير المتوقع أن يقضوا معهم وقتا في المستقبل. ربما الأمر الأكثر أهمية أن الدراسة قد نفذت موقفا قام فيه الأفراد بمجاراة أمر علموا بأنه غير صحيح. على الرغم من ذلك، فهناك أيضا بعض الحدود المهمة لهذه الدراسة. حيث يعد المحيط الاجتماعي الذي أجريت فيه الدراسة (خمسينيات أمريكا) فترة كان ينظر فيها إلى المجاراة بكثير من التقدير. كما أن الدراسة تمثل موقفا غير حقيقي،

فربما شعر الأفراد أثناء الأداء أن مهمتهم غير ذات أهمية؛ لذا، بدا ساعتها أن تكلفة "عدم مجاراة الجماعة" سيفوق تكلفة أن يكون الفرد على صواب. يمكن طرح جدل حول أنه في مواقف الحياة الحقيقية، عندما تكون المخاطر أعلى، علينا أن نتوقع انخفاض المجاراة. سنقوم بمناقشة هذا الأمر في العملين البحثيين الكلاسيكيين التاليين اللذين نسلط عليهما الضوء، "دراسات ميلجرام في الطاعة"، و"دراسة السجناء لزيمباردو".

إضاءات مهمة: تأثير معياري أم اجتماعي؟

يرى آش أن نموذجه يبين أن الناس يمارسون المجاراة بهدف الحصول على القبول الاجتماعي، ولتجنب الرفض أو العقاب من قبل الآخرين. بناء على ذلك، فقد رأى أن المجاراة هي بدرجة كبيرة استجابة على المستوى الفردي. بتعبير آخر، فالمجاراة هي نتيجة لأفكار الفرد وأفعاله في علاقتها بالأفراد الآخرين. هناك طريقة أخرى لفهم ذلك تأتي من خلال منظور الهوية الاجتماعية. أشار تيرنر وزملاؤه (Turner et at., 1987) إلى أن تأثيرات المجاراة هذه يمكن بدلا من ذلك أن ينظر إليها على أنها نتيجة "تصنيف الجماعة"، حيث يرى الأفراد أنفسهم كأعضاء داخل الجماعة، ومن ثم يسعون للتكيف مع معاييرها. وعلى ذلك فربما يطرح هذا المنحى كون المهمة لم تكن على درجة الغموض التي بدت عليها للباحثين ولمن هم خارج الموقف. لو كان الأمر كذلك، يصبح من الممكن بالكلية أن يكون تكيف الأفراد مع هذا المعيار الجماعي قد أدى إلى تغيير معتقداتهم حول ماهية الإجابة الصحيحة. سوف نرى لاحقا في هذا الفصل كيف أن هذا التفسير القائم على التصنيف الاجتماعي لتأثيرات الجماعة يمكن أن ينطبق على دراسات كلاسيكية أخرى في المجاراة. والآن، هل تعتقد "أنت" أن الأفراد "صدقوا" أن الخط الملتبس في نموذج آش كان ذا طول مختلف؟ أم أنهم فقط تصرفوا وكأنهم يصدقون أنه مختلف؟

الجانب الأكثر إظلاما في المجاراة: ميلجرام وزيماردو

نشأت الدراسات المبكرة عن المجاراة من الرغبة في فهم كيفية إعداد بعض الأفراد المشاركين في الحرب العالمية الثانية (من الجانبين) للتصرف بطرق مريعة تجاه بشر آخرين. تمت محاكمة العديد من مجرمي الحرب جراء هذه الجرائم، واعتمدت هيئة الدفاع عنهم على حقيقة أنهم كانوا "يتبعون الأوامر لا أكثر". كان معنى الطاعة العمياء للسلطة أمرا أراد ستانلي ميلجرام Stanley Milgram استكناهه. هل من الممكن أن تكون هذه الأفعال المروعة التي وقعت خلال فترة الحرب، ولو بشكل جزئي، مجرد نتيجة لتصرف الأفراد دون تفكير بالطريقة التي قيل لهم أن يتصرفوا بها؟ وإن كان الأمر هكذا، فما الآثار المترتبة على ذلك فيما يتعلق بطريقة المجتمع في التصرف مع مثل هؤلاء الأفراد؟

دراسات ميلجرام

سعى ميلجرام للإجابة على هذه التساؤلات عن طريق وضع نموذج تجريبي يقوم الأفراد من خلاله بإلحاق ألم حقيقي (كما سيعتقدون خلال التجربة) بأفراد آخرين، وذلك بناء على أمر أحد ممثلي السلطة (Milgram, 1963). كان التصميم الأساسي للدراسة أن يلتقي المشارك فيها للمرة الأولى مع الباحث وفرد آخر باعتباره مشاركا آخر في الدراسة (وهو في الحقيقة أحد مساعدي الباحث). في هذا اللقاء، يحدث توزيع "عشوائي" لدوري "المعلم" و"المتعلم". ويكون التوزيع المتعمد دوما أن يكون المشارك هو المعلم. بعدها تحركت المجموعة إلى حجرة أخرى، حيث تم ربط المتعلم فيما يبدو وكأنه كرسي كهربائي؛ وقيل للمعلم: إن هذا الإجراء يتم لضمان عدم قدرة المتعلم على الهرب. بعد ذلك تم اصطحاب المعلم إلى حجرة أخرى، والتي تحوي "مولد صعقات كهربية" ذو شكل لافت للانتباه (ولكنه شائن)، ذو درجات متنوعة من قوة الصعق. تم إقناع المشارك بأن الهدف من هذه التجربة هو قياس مدى تأثير الصعق الكهربائي على الذاكرة. بعد تلقيهما لصعقة كهربية خفيفة كنوع من التوضيح، قرأ المعلم على المتعلم قائمة من الكلمات الثنائية. بعد ذلك كان المطلوب من المتعلم إكمال أزواج

الكلمات عندما يطلب منه المعلم ذلك. في كل مرة كان المتعلم يجيب فيها بطريقة خاطئة، كان يطلب من المعلم أن يوجه إليه صعقة كهربية (والتي تزيد في كل مرة بمعدل ١٥ فولتا كهربيا). بعد كل مرة صعق، كان المعلم يسمع عبر الحائط صوت المتعلم (المسجل مسبقا) وهو يتألم من الصعق. في كل مرة تزيد فيها قوة الصعق كانت هذه الاستجابة المتألمة تزيد. عند وصول مستوى الصعق الكهربي إلى ١٣٥ فولتا كان المتعلم يقرع الحائط ويشكو من وجود حالة طبية لديه. في النهاية، توقفت جميع الضوضاء الصادرة عن المتعلم (بما في ذلك الاستجابات، التي كان الباحث يطلب من المعلم مقابلتها بمزيد من الصعق الكهربي).

كيف استجاب المشاركون في التجربة لهذه المهمة؟ قبل دخول التجربة، سأل ميلجرام طلابه دارسي علم النفس عن العدد الذي يتوقعونه من الأفراد الذين سيكملون التجربة حتى الوصول إلى أعلى درجة من الصعق الكهربي. في المتوسط، رأى الطلاب أن هؤلاء الأفراد سيكونون بنسبة ١,٢% من المشاركين. ولكن على العكس، فأغلب المشاركين قد وصلوا بمستوى الصعق الكهربي إلى ١٣٥ فولتا. عند هذه النقطة، بدأ عديد من المشاركين في السؤال عن الغرض من التجربة، إذا تساءل أحدهم عن تأثيرات الصدمات على المتعلم، كان يجاب عليه بأنه "لن يكون مسئولا عن ذلك" ويطلب منه أن يستمر في التجربة. عندما أراد أي من المشاركين إيقاف التجربة، كان يتم إعطاؤه بعض أشكال الدعم المقنن كي يستمر (يقال له مثلا: "التجربة تستلزم أن تستمر في أدائك" أو "ليس لديك خيار آخر، أنت ملزم بالاستمرار"). انتهت التجربة فقط عندما تم تقديم هذا النوع من دعم الاستمرار أربع مرات، ثم طلب المشاركون إيقافها في المرة الخامسة، أو عندما أعطوا للمتعلم درجة صعق تصل إلى ٤٥٠ فولتا كهربيا لثلاث مرات. في سلسلة التجارب الأولى باستخدام هذا النموذج، أعطى ٦٥% من إجمالي ٤٠ مشاركا ما قيمته ٤٥٠ فولتا كهربيا من الصعق. على الرغم من ذلك، فجميع المشاركين قد تساءلوا حول الهدف من التجربة، والعديد منهم كانت له استجابات نفسية حادة للغاية. أورد ميلجرام محاولات المشاركين للمساومة كي يتركوا التجربة ("سأعطيك قدر المال الذي سأحصل عليه من التجربة")، وأن مشاركين

آخرون أصيبوا بأَعراض جسمانية تنم عن الضغط النفسي، ومنها الارتعاش، والتلعثم، والضحك العصبي، وقضم الشفتين، بل والتشنجات أحيانا.

ما الذي استنتجه ميلجرام من هذا؟ في عرضه لنتائج بحثه، وصف ميلجرام لاحقا استجابة أحد المشاركين بقوله: "ما كان أمرا غير عادي هو لامبالاته التامة الواضحة تجاه المتعلم" وأشار إلى "عدم تعاطفه وكأنه روبوت". كما رأى أيضا أن دراساته أوضحت أنه "تم فرض سلطة هائلة على الضرورات الأخلاقية للأفراد كي يمارسوا الإيذاء على الآخرين، ومع دوي صرخات الضحايا في آذانهم، كانت السلطة هي الطرف الفائز دوما وليس شيئا آخر" (Milgram, 1973, P 76). تعكس هذه الرؤى تفسير ميلجرام "ذي الوكالة" لنتائجه، على وجه الخصوص عندما شعر الأفراد أنهم مجبرون على استخدام أداة تسبب الموت لشخص آخر، فقد حللوا أنفسهم من المسئولية عن أفعالهم، ورأوا أن فرصتهم ضئيلة في التأثير على مجرى الأحداث. بمجرد أن يحدث ذلك، يشير ميلجرام إلى أن الأفراد يصبحون أكثر طاعة. بهذه الطريقة، يمكن أن يرتكب الأفراد "أفعالا مريعة" تجاه آخرين بدعوى أنهم فقط "يتبعون الأوامر"، ويعتقدون أنهم غير محاسبين على هذه الأفعال، وأنهم لا يملكون القدرة على فعل أي شيء آخر. على الرغم من ذلك، تم طرح تأويلات أخرى لهذه النتائج (انظر إضاءات مهمة: "هل أساء ميلجرام الفهم؟").

بغض النظر عن "الاستفسارات المتعددة حول سبب" سلوك المشاركين على هذا النحو خلال هذه الدراسات، فإن عمل ميلجرام يطرح فكرة أن جميع الأفراد يحملون بداخلهم احتمالا لارتكاب أفعال مريعة. على الرغم من ذلك، يمكن القول أن مثل هذه التأثيرات قد لا تكون واضحة بنفس القدر في مواقف ذات صلاحية بيئية أعلى، أو في مواقف يتوفر للأفراد خلالها المناقشة والتشاور مع الآخرين حول الخطأ والصواب في فعل ما. إحدى الدراسات التي حاولت استكشاف الطاعة والمجاراة وتأثيراتهما على إمكانية "الشر" و"المقاومة" لدى الفرد في مثل هذا السياق كانت دراسة زيمباردو سيئة السمعة "تجربة سجن ستانفورد" (Hancey, Banks & Zimpardo, 1973).

إضاءات مهمة: هل أساء ميلجرام الفهم؟

لعله من غير المفاجئ أن يتلقى بحث ميلجرام قدرا كبيرا من الاهتمام النقدي خلال نصف القرن الذي تلاه، كما وضعت تفسيرات بديلة للتأثيرات الواردة فيه. على سبيل المثال، في مقابل التركيز الموقفي لميلجرام، اقترح بلاس (Blass, 1991) أن "الشخصية" تلعب دورا في الطاعة. تم عزو التأثيرات إلى ما يسمى "السمات المتطلِبة" للبحث: ربما يكون المشاركين قد أطاعوا الباحث ليس لكونهم مطيعين للسلطة، ولكن لأنهم شعروا أن الباحث أكثر دراية بكيفية مسار عملية التعليم التي تتم، بمعنى أن الباحث كان بالنسبة إليهم "محل ثقة" أكثر من كونه "مُطاعا". ربما يكون ذلك نابعا من "المعتقد الراسخ" بأن أهل السلطة هم دوما أفراد خيرون (كنقيض لكونهم أشرار).

في الآونة الأخيرة، طرح الباحثون المهتمون بالهوية الاجتماعية فكرة أن الأفراد يمكن أن تكون لهم أنشطة متوحدة مع "أهداف" التجربة في نموذج ميلجرام. فبدلا من أن يكونوا أفرادا معميين أو غير مؤثرين، أصبحوا "تابعين للباحث ومتورطين معه". أشار هؤلاء الباحثين إلى دليل تم استقاؤه من الإعادات المفاهيمية للدراسة، ومن أرشيف التجربة ذاتها، والذي يشير إلى أن المشاركين كانوا أكثر احتمالية بكثير للامتثال لطلب الاستمرار في التجربة عندما تم وضعها في إطار كونها طلب إيديولوجي ("التجربة تتطلب منك أن تستمر" والتي تستثير القيمة الإيجابية للعلم وإسهام المشاركين فيه) مقارنة بحالهم إذا "أُمروا" أن يستمروا (Haslam & Reicher, 2017; Haslam, Reicher & Birney, 2014). ما الذي تعنيه هذه التفسيرات البديلة فيما يتعلق بمسئولية مجرمي الحرب الذين وصفناهم في بداية هذا الفصل؟

دراسة سجن ستانفورد

ربما تكون دراسة سجناء ستانفورد إحدى أكثر التجارب النفسية سيئة السمعة التي تم إجراؤها على الإطلاق. كان الهدف من الدراسة هو رؤية كيفية تصرف

الأفراد تمشيا مع التوقعات المحيطة بالمعايير الاجتماعية. في هذه الدراسة، تم الاستعانة بعدد ٢٤ فردا لأدائها. كانوا أغلبهم من البيض أبناء الطبقة الاجتماعية المتوسطة. روعي أن يكون الجميع ممن يتمتعون بصحة نفسية جيدة. تم توزيع المشاركين بحيث يكون نصفهم "سجناء" ونصفهم الآخر "حراس للسجن". تم إلباس السجناء ملابس غير مريحة، وتم إعطاؤهم أرقاما ليعرفوا أنفسهم بها بدلا عن أسمائهم، وبعد أن تم عمل محاكاة لإلقاء القبض عليهم من جهة الشرطة المحلية، تم عمل محاكاة لإيداعهم في سجن تم بناؤه في قبو الجامعة. أما مجموعة حراس السجن فقد تم إلباسهم ملابس الحراس الرسمية (قصمان وسراويل مموهة "كاكي"، ونظارات شمسية تمنع التواصل البصري) وتم تزيدهم بهراوات. قام زيمباردو نفسه بلعب دور "مدير السجن". كان من المفترض أن تمتد الدراسة لأسبوعين. تم توجيه الحراس بألا يمارسوا أي نوع من الإيذاء الجسدي للسجناء، أو يمنعونهم من الطعام أو المياه. على الرغم من ذلك فقد تم تشجيعهم على غرس الشعور بالخوف والضعف لدى السجناء، ليتحقق هدف الحفاظ على السيطرة الجيدة في "السجن".

سرعان ما ولّدت الدراسة مشاعر قوية لكل المشاركين فيها. بعد اعتراض مبدئي قام به السجناء والذي تضمن قيامهم بمنع دخول الحراس إلى زنازينهم، قام الحراس بزيادة كم التدابير التأديبية وشدتها، حيث تم إجبار السجناء على التبول والتبرز في دلاء (بدلا من المراحيض العادية)، وتعرضوا للإساءة اللفظية بشكل دوري، وتمت إزالة الوسائد من المكان، بحيث صاروا ينامون على الأرض، وفي بعض الأحوال، تمت مصادرة ملابسهم وتركهم عرايا. تم استخدام الدفع كنوع من العقاب البدني، كما طُلب من السجناء العد بصوت عالٍ لساعات في وقت محدد. كذلك فقد حاول الحراس تقسيم السجناء عن طريق عرض تقديم مزايا للأفراد الذين تعاونوا مع النظام الجديد. مر السجناء بضغوط نفسية هائلة؛ إذ بعد ٣٦ ساعة فقط من بدء التجربة، تحول أحد السجناء إلى الغضب الشديد وبدء يتصرف، بحسب تعبير نص البحث "بشكل جنوني". على الرغم من أن هذا السجين قد انسحب من التجربة، فإن بقية السجناء لم ينسحبوا، واستمرت الدراسة. أظهر سجناء آخرون أعراضا مثل البكاء الهيستيري، وعدم انتظام التفكير، وغيرها من أعراض التعرض للضغط الشديد،

وبالتالي فقد تم إطلاق سراح عدد منهم نتيجة لذلك. استمرت التجربة مع إحضار "سجين" جديد لينضم إليها، والذي سرعان ما عبر عن قلقه حول علاج المشاركين الموجودين في المكان بالفعل. كان رد فعل الحراس على ذلك أن أودعوه زنزانة فردية. وهو بدوره قد أضرب عن الطعام. مع تطور الدراسة، تزايدت درجة استبدادية الحراس بشكل فائق، وصار السجناء (ككل) أكثر انكسارا وخضوعا.

لِمَ لَمْ تتوقف الدراسة؟ أحد التفسيرات (التي قدمها الباحثون) هي أن الجميع، بمن فيهم زيمباردو نفسه، قد فقدوا إلمامهم بما يجري فعليا. بعض الأحداث تدعم هذه الفكرة: فمن ناحية، اعتقد الحراس أن السجين الذي تم تحريره مسبقا سوف يعود في محاولة لإطلاق سراح زملائه المساجين. في ظروف تبدو لنا الآن سيريالية، استجاب زيمباردو وحراس آخرين بمحاولة وضع المشاركين الذين يلعبون دور السجناء في سجن "فعلي". عندما لم ينجح هذا الأمر، تم تفكيك السجن ونقله وإعادة تركيبه في جزء آخر من المبنى، ونقلوا السجناء إليه! بقي زيمباردو في الخلف ليخبر المشارك العائد أن "السجناء" الآخرين قد تم تحريرهم وإنهاء التجربة. صار الموقف أكثر غرابة حينما قام أحد القساوسة بزيارة السجن وقيل له إن المشاركين كانوا في الحقيقة سجناء، وأشار إلى أنهم بحاجة إلى محامي لكي "يهربوا". تمادى القسيس في التدخل؛ فقام بالاتصال بآباء عدد من المشاركين، والذين بدورهم قاموا بالفعل بتوكيل محامين للدفاع عن أطفالهم! انتهت الدراسة بعد ستة أيام فقط من بدايتها، لكن ذلك لم يحدث إلا بعدما قامت باحثة دكتوراه (كريستينا ماسلاش Christina Maslash والتي تزوجها زيمباردو في النهاية) بالاعتراض على إجراء الدراسة.

كيف كان شعور السجناء حيال خبراتهم في هذه التجربة، وما هي التفسيرات النظرية لنتائجها؟ بعد للدراسة، عبر العديد من الحراس عن المفاجأة والإحباط لأنهم كانوا قادرين على التصرف بهذا الشكل من السادية الذي تصرفوا به (أو أنهم أخفقوا في منع الآخرين من التصرف على هذا النحو). وأقر عديد من السجناء أن التأثيرات الانفعالية التالية للدراسة استمرت فترة غير قصيرة بعد انتهاء أيامها الستة. كان التفسير التقليدي لسلوك كلتا الجماعتين هو أن المشاركين قد تبنوا الأدوار السابقة التي كان من المفترض منهم تبنيها، كسجناء وحراس. أضف إلى ذلك أن زيمباردو قد

انزلق في دوره كمدير للسجناء، والذي حجب أداءه لواجباته كباحث للتجربة، والأكثر أهمية، أنه حجب واجبه في الاهتمام بجميع المشاركين في الدراسة. يفترض هذا التفسير أن المشاركين أصبحوا "مسلوبي الشخصية" و"مسلوبي الفردية"، وأنهم يطبقون القواعد، ولا يتحملون مسئولية سلوكياتهم.

على الرغم من ذلك، لم يمر هذا التفسير دون نقد. فمثلا، اقترح أحد الحراس (يمكن القول أنه كان أكثر أفراد المجموعة وحشية) أنه تصرف بالطريقة التي تصرف بها لكي يعطي الباحثين معلومات مثيرة يمكنهم العمل عليها (نوع من "السمات المطلوبة"). أكد أحد السجناء أيضا على فعله أمرا مشابها. الأكثر من ذلك، أن ضعف الضبط العلمي، والدور الذي قام به مسئول البحث في عملية البحث (وتأثيره في توجيه سلوك الحراس)، والعينة الصغيرة، والقضايا المحيطة باستقطاب المشاركين الذين أرادوا المرور بخبرة "حياة السجن"، كل ذلك أظهر العديد من المشكلات فيما يخص فهم ما تعنيه نتائج الدراسة.

ما بعد زيمباردو: دراسة سجن بي بي سي

كان أحد البحوث المهمة التي تلت دراسة زيمباردو هي دراسة سجن قناة بي بي سي التليفزيونية. قام بها ستيفين ريتشير وآليكس هاسلام (Reicher & Haslam, 2006)، حاول هذا المسلسل التليفزيوني إعادة بعض جوانب بحث سجن ستانفورد، ولكن مع توفير مزيد من الضوابط الأخلاقية المشددة (على سبيل المثال، المراقبة المستمرة لجودة حياة المشاركين عبر شاشة مستقلة)، كما تم التخطيط للأحداث بحيث تختبر فروضا بعينها. تمت دراسة بي بي سي بشكل يختلف كثيرا عن دراسة زيمباردو. على وجه التحديد، عرض على السجناء فرصة "الترقي" إلى طبقة الحراس. هدف ذلك إلى اختبار الفرضية النابعة من "نظرية الهوية الاجتماعية" والتي تشير إلى أن بعض المشاركين سيتبعون خطة فردية، بينما آخرون سيعملون جماعيا للتغلب على هيمنة الحراس عليهم. أظهرت الدراسة أيضا أن الحراس قد شعروا بقدر لا يستهان به من عدم الارتياح حيال أدوارهم (إحدى صور التنافر المعرفي)، على الرغم من أن أحدا منهم لم يشعر بهذا الشعور بالقوة التي تكفي لتبديل دوره مع السجناء! كذلك ألقت

الدراسة الضوء على قوة (وبالمثل ضعف) الأفراد في التغلب على أغلبية مهيمنة، فبعد ثلاثة أيام من بدء الدراسة انخرط السجناء في عصيان مدني جماعي أضعف قوى الحراس بدرجة ملحوظة. كانت هناك حينها محاولة لتوليد اتحاد بين السجناء والحراس، لكن هذا الأمر لم يفلح. عند هذه النقطة قرر حراس جدد نصَّبوا أنفسهم للسيطرة الوضع أن يمتلكوا زمام الأمر من خلال زيادة شدة أشكال العقاب المسموح بها، وفرض قواعدهم الخاصة. انتهت دراسة سجن بي بي سي بعد ثلاثة أيام من بدئها لتجنب حدوث التصعيدات التي وقعت في دراسة سجن ستانفورد. على الرغم من أن هذه الدراسة قد تلقت نقدا لا يستهان به من زيمباردو نفسه، فقد رأى الباحثان هسلام وريتشير أن هذه الدراسة "لم" تكن إعادة لدراسة ستانفورد، بل إن الأحداث التي تمت قد ألقت الضوء على التأويلات المختلفة لنتائج دراسة ستانفورد، بما يعني أن الأفراد "لا يعيشون دورا" ببساطة، وإنما ينخرطون في سلوكيات جماعية تحكمها دوافع الجماعة، والمعايير الاجتماعية، والاهتمامات القائمة على الهوية. سلط الباحثان الضوء أيضا على قوة الأقليات، وحقيقة أن الهويات يتم "تشاركها" بين جماعتين أكثر مما يتم التمسك بها ببساطة من قبل جماعة واحدة (انظر Haslam & Reicher, 2007, Haslam & Reicher, 2006 لمراجعة المؤلفين لهذا البحث، و Zimbardo, 2006 لنقد زيمباردو لها).

إضاءات مهمة: أخلاقيات البحوث

أثارت دراستا ميلجرام وزيمباردو تساؤلات مدوية حول أخلاقيات بحوث المجاراة. في الحالتين، كانت السلوكيات التي مارسها المشاركون أو تعرضوا لها ذات تأثير نفسي طويل المدى. أورد ميلجرام ما كتبه له المشاركون في تجربته ليخبروه أن ما مروا به من توجيه صدمات كهربية على آخرين قد أثرت عليهم بعمق، بعضهم كان تأثره سلبيا، ولكن البعض الآخر كان تأثره إيجابيا (من حيث ما اكتسبوه من وعي بما لديهم من إمكانات). لاحظ زيمباردو تأثيرات مشابهة على المدى القصير، لكنه أورد أيضا أن مشاركيه لم تظهر لديهم تأثيرات عكسية طويلة المدى نتيجة لمشاركتهم في الدراسة.

القضايا الأخلاقية الأساسية المتعلقة بالدراسات هي: (أ) إخطار الموافقة

المسبقة: لم يتضح ما إذا كان المشاركون قد فهموا مدى حدة التجربة التي سيشاركون فيها أم لا، (ب) الحق في الانسحاب: في كلا الدراستين كان من المفهوم ضمنا أن المشاركين لم يستطيعوا التوقف بمجرد بدء التجربة، فيما يمس حقهم في الانسحاب؛ و(ج) حماية "كرامة" و"جودة حياة" المشاركين: كان من الواضح في كلا التجربتين أن المشاركين قد وقعوا تحت وطأة إيذاء بدني أو نفسي.

أدت الدروس المستفادة من هاتين الدراستين إلى تشكيل ممارسة نفسية أخلاقية حديثة: فالموافقة المسبقة المؤكدة، وتجنب الإكراه المفرط أو التأثير على المشاركين بهدف الاستمرار في المشاركة بالدراسة، وتحجيم المخاطر والسيطرة عليها، واستخلاص المعلومات الفوري والفعال، صارت جميعها أمورا أساسية في الممارسات الأخلاقية المعاصرة.

التأثير الاجتماعي كطريق ثنائي الاتجاه

ركزت كثير من الأبحاث التي ناقشناها حتى الآن على مسايرة أعضاء الجماعة لمعاييرها المدركة، أو لأحد أشكال السلطة. في سبيل ذلك، فهي تفترض أن التأثير شيء يحدث "ل" أفراد الجماعة، دون التفكير الحقيقي في كيفية تأثيرهم كأفراد على الجماعة. الحقيقة أن الـتأثير الاجتماعي هو أمر يحدث في اتجاهين، حيث يتصرف فيه الناس كمصدر لمساعي تغيير الاتجاهات، وكذلك كمتلق لها (Moscovici, 1976). سنرى في عجالة كيف تستجيب الجماعات للأفراد الذين "يكسرون القواعد"، كما سنرى كيف يمكن لأعضاء جماعات الأقليات أن يغيروا من رأي الأغلبية (بمعنى.، أن يكون لديهم "تأثير الأقلية"). قبل ذلك، سنرى كيف أن تأثير أعضاء الجماعات الواحد منهم على الآخر يمكن أن يصبح أكثر قوة من خلال عملية "استقطاب الجماعة[1]". بعد قراءة هذا القسم، عد للتفكير في دراسة سجن ستانفورد، وحدد كيف تنطبق هذه النظرية على نتائج الدراسة.

---

(1) group polarisation

استقطاب الجماعة

يقال: إن استقطاب الجماعة يقع عندما يكون الموقف النهائي في اتجاه الجماعة أكثر مما قد يتوقعه الفرد من اتجاهات أفرادها الأصلية قبل حدوث مناقشات بينهم. تضمن العمل الأساسي في هذه المنطقة والذي قدمه ستونر (Stoner, 1968) تقدير المشاركين لمدى إمكانية اتخاذهم لسلوك المخاطرة في موقف معين، ثم مناقشة الموضوع مع أفراد آخرين قبل تقييم إمكانية الإقدام على المخاطرة مرة أخرى. بعد المناقشة، يكون قد تم إعداد المشاركين للتصرف بشكل يتسم بالمخاطرة، كتأثير أسماه ستونر "تحول المخاطرة". أوضحت البحوث التالية أن التأثير يعمل في الاتجاهين، وأن أفراد المجموعة يمكن أن يكونوا أكثر أو أقل ميلا للتصرف بطريقة تتسم بالمخاطرة، اعتمادا على الميل الأوَّلِي للجماعة.

ينطبق الاستقطاب أيضا على الاتجاهات والسلوكيات. على سبيل المثال، جمعت مايرس (Myers, 1975) مجموعات من المشاركات لمناقشة اتجاههن نحو عدد من قضايا النسوية السياسية. قبل المناقشة، كان متوسط الاتجاه لدى العينة مؤيدا للنسوية باعتدال. بعد ذلك التقى أفراد المجموعة معا في جماعات صغيرة، وقمن بمناقشة القضايا، قبل أن يتم قياس اتجاهاتهن مرة أخرى، فظهر أن متوسط الاتجاه أصبح أكثر تأييدا للنسوية. يمكن رؤية الاستقطاب كذلك في عديد من التجارب النفسية الاجتماعية، فتجربة كهف السارق لشريف، وتجربة محاكاة السجن لزيمباردو، هما مثالان جيدان على هذا الفعل (انظر أعلاه، والفصل الخامس من كتابنا هذا).

ما العمليات التي يمكن أن تدعم استقطاب الجماعة؟ تشير البحوث إلى أن التأثير يعود في جزء منه إلى كل من "عمليات المقارنة الاجتماعية" و"العمليات المعلوماتية". طرح ليفينجر وشنايدر (Levinger & Schneider, 1969) في عملهما "نموذج التجاهل المتعدد للاستقطاب"[1] أن أفراد الجماعة يتم تحفيزهم للتعبير عن رأي يقع تقريبا بين رأيهم الفعلي وبين ما يدركون أن معايير الجماعة يجب أن تكون عليه. كما يفترض النموذج أيضا أن الأفراد يبخسون قيمة قطبية معايير الجماعة، فعندما يعبر أحد الأفراد

---

(1) "pluralistic ignorance model of polarisation"

بشكل علني عن آراء أكثر قطبية من التي يعتنقها بالفعل، يستمع أفراد الجماعة له، ويستخدمون المعلومات الجديدة ذات المبالغة الزائفة، وبالتالي يتوقعون أن يكون معيار الجماعة أكثر قطبية مما هي عليه بالفعل. ثم بعد ذلك يقدمون إسهاماتهم محاولين اتخاذ موقع بالقرب من هذا المعيار الجديد فائق القطبية. ثم يقوم أعضاء الجماعة الآخرين (بمن فيهم أعضاء الجماعة الأصليين) باتباعه، مما ينتج عنه زيادة تدريجية في درجة القطبية. بشكل أساسي، فإن جميع أعضاء الجماعة يجعلون بعضهم البعض أكثر قطبية من خلال محاولاتهم التوافق مع وجهة أحدهم الآخر! هناك شكل آخر من عملية المقارنة الاجتماعية هي ما يسمى "تأثير عربة السيرك" (انظر Myers, Brown, Wojcicki & Aardema, 1977). والتي يحاول فيها أعضاء الجماعة الظهور بدرجة من القطبية أعلى قليلا من المتوسط المدرك لدرجة قطبية الجماعة. مرة أخرى، فإن هذا يزيد من المتوسط المدرك، مما يجعل الشخص التالي أكثر قطبية مرة أخرى، وهكذا. يفترض كلا المنحيين أن دقة الاتجاه أمر غير ذي صلة، فالأمر هو رغبة في التوافق تؤدي إلى حدوث تأثيرات. على النقيض، طرحت بحوث أخرى فكرة أن الاستقطاب هو عملية معلوماتية خالصة، أكثر من كونها عملية مرتبطة بالمجاراة.

على نقيض تفسيرات المقارنة الاجتماعية، ترى "منظورات معالجة المعلومات" أن الاستقطاب يحدث لأن الأفراد عندما يلتقون، يتبادلون الأفكار ويضيفون إلى المعلومات التي لديهم. تؤدي هذه العملية إلى جعلهم أكثر ثقة وأكثر قطبية في آرائهم. يقترح هذا المنحى شروطا قليلة مهمة يجب توفرها كي يتم الاستقطاب، وهي تحديدا أن المعلومات يجب أن يتم تبادلها بشكل ذي معنى، وأن هذه المعلومات ستكون أكثر تأثيرا لو كانت جديدة على المتلقي. إحدى تطبيقات هذا الأمر أنه لو كان لدى جميع أفراد الجماعة نفس المعلومات، فإنه لن يحدث إلا القليل من الاستقطاب، أو قد لا يحدث إطلاقا. بشكل عام، حصل هذا المنحى على قدر كبير من الدعم الإمبريقي، فالجماعات التي تتبادل حججا أكثر إقناعا أو جدة يحدث بينها مزيد من الاستقطاب مقارنة بمن لا يتوفر لديهم ذلك (Ebbesen & Bowers, 1974; Burnstien & Vinokur, 1975). على الرغم من ذلك، فليست جميع الأدلة تدعمه. على سبيل المثال، فإن أعضاء الجماعة يركزون عادة على المعلومات والمناقشات التي تدور حول ما يدركه

كل فرد، وذلك على حساب تداول المعلومات الجديدة. يبدو المنحى المعلوماتي هنا حائلا دون حدوث الاستقطاب في مثل هذه الحالات. أضف إلى ذلك، ما يبدو من أنه حتى عند تبادل قدر بسيط من المعلومات، يكون الاستقطاب وارد الحدوث. على سبيل المثال، أوضح كل من بلاسكوفيتش وجينسبرج وفيتش (Blascovich, Ginsburg and Veach, 1975) أن تقديم حتى أقل قدر من الملعومات حول "من راهن على ماذا" في لعبة الورق يمكن أن يؤدي إلى الاستقطاب. نظرا لذلك، يبدو أن كل من المقارنة الاجتماعية وعمليات المعلومات تلعبان دورا في استقطاب الاتجاه. في الحقيقة، يشير التحليل البعدي على الموضوع إلى أن هناك دليل راسخ على الاثنتين، ولكن معالجة المعلومات تبدو أكثر تأثيرا على الاستقطاب مقارنة بالمقارنة الاجتماعية (Isenberg, 1986). قدمت بحوث الاستقطاب فهما عميقا للكيفية التي تصبح بها الجماعات أكثر قطبية، لكنها في العموم لها وجه محدودية وحيد، وهو أنها تفترض أن جميع أفراد الجماعات لديهم توجهات أولية متوافقة بقوة (عمليا، نحن نفترض أنهم جميعا لديهم اتجاهات تتفق مع "توجه القبول" لبعضهم البعض؛ انظر الفصل السابع من كتابنا هذا). هذا هو الحال في الأغلب، لكن ما الذي يحدث عندما يكون تفكير أحد الأفراد أو سلوكه خارجا تماما عن المعايير الاجتماعية للجماعة؟

ما الذي يحدث عندما يكسر الأفراد القواعد؟ الانحراف داخل الجماعة وتأثير الأقلية

كما رأينا في موضع سابق من هذا الفصل، يمكن أن يبذل أفراد الجماعة قدرا كبيرا من الضغط على الأفراد كي يجاروا الجماعة. الاتجاهات والسلوكيات التي يتوقع أفراد الجماعة أن يتم مجاراتها تمليها عليهم "المعايير الاجتماعية" للجماعة (انظر الفصل الخامس من كتابنا هذا). ركزت البحوث المبكرة في المجاراة بدرجة كبيرة على المجموعات التجريبية، حيث لم يعرف المشاركون بعضهم البعض قبل المشاركة، وربما لن يكون بينهم تفاعل كبير في المستقبل. هذه المجموعات تعمل غالبا بمعزل عن الآخرين. على الرغم من ذلك، ففي العالم الحقيقي، تخبرنا "نظرية الهوية الاجتماعية" بأن المجموعات تقوم بالمقارنة بين بعضها البعض لتوليد تمييز إيجابي (انظر الفصل الخامس). هذا التمييز قائم على افتراضات أن (أ) المجموعات يمكن أن تميز بشكل موثوق بين جماعتهم الداخلية والجماعات الخارجية، و(ب) يمكن الادعاء

المنطقي أنهم أكثر تميزا على بعد معين للجماعة الداخلية. نحن نرى هذه التأثيرات في دراسة ستانفورد، وبدرجة أكبر في دراسة سجن بي بي سي. لكن، ما الذي يحدث عندما "لا يجاري" أحدهم؟ أو، بمزيد من التحديد، ما هي النتائج النفسية لانتهاك أحد أفراد الجماعة الداخلية لمعايير الجماعة، والتصرف كعضو في جماعة خارجية (Marques, Abrams & Serodôio, 2001)؟ يمكن أن يؤدي التفاعل مع مثل هؤلاء الأعضاء في الجماعة (ويطلق عليهم "المنحرفون عن الجماعة الداخلية") إلى استجابات ضاغطة شديدة نفسيا وفسيولوجيا (Frings et al., 2012). كذلك فهم يهددون الفرضيتين المهمتين المذكورتين عاليه حول الجماعات. على ذلك، فالمنحرفون داخل الجماعة يستدرون استجابات حادة بشكل خاص. في بحثهما على ما يسمى "تأثير الخروف الأسود" أوضح ماركوس ويزيربايت (Marques & Yzerbyt, 1988) أنه عندما قام المشاركون بتقييم فرد سلك سوكا مضادا لمعايير الجماعة الداخلية، كان التقييم أشد قسوة عندما كان المنحرف فردا من داخل الجماعة (كنقيض لأن يكون من خارج الجماعة). يعد هذا البحث مهما لأنه يشير إلى أن المجاراة قد تكون دوما متجذرة في الهوية الاجتماعية (انظر الفصل الخامس).

بناء على ذلك، يشير البحث المتمحور حول الانحراف عن الجماعة الداخلية إلى أن الاستجابة للانحراف عن الجماعة تكون في أقصى درجاتها عندما تكون مكانة الجماعة محل تهديد، لكن هذه الاستجابات أيضا تعتمد على تأثيرات السلوك المنحرف على السياق الذي يحدث داخله (تكون الاستجابة أكثر تساهلا إذا حمل الانحراف احتمالا لتحسين صورة الجماعة فعليا) (انظر: Marques, Abrams & Serodôio, 2001; Morton, Postmes & Jetten, 2007) يمكن أن يستجاب للانحراف عن الجماعة الداخلية بشكل يهدف إلى استعادة الحالة المعيارية للمنحرف، وفي الوقت ذاته يلقي الضوء على كيفية اختلافه عن معايير الجماعة (انظر على سبيل المثال.، Frings & Abrams, 2010). كذلك يعد دور المنحرف في الجماعة مهما، فمثلا، يولد نقد الجماعة الداخلية النابع من الوافدين الجدد قدرا من المقاومة أكبر منه عندما يأتي من أعضاء الجماعة القدامى (Hornsey et al., 2007). إحدى طرق فهم هذا التراث تأتي عبر مناقشة أن المنحرفين من المستبعد أن يفوزوا في محاولات تغيير تفكير أعضاء الجماعة. على

الرغم من ذلك، فقد تعرض المجال للنقد، لافتراضه أن الجماعات دائما ما تقاوم التغيير. يمكننا أن نرى في نظرة بسيطة لمجتمعاتنا أن هذا ليس هو الحال، فالجماعات تغير اتجاهاتها لأسباب عديدة. كيف (ومتى) إذن ينجح المنحرفون عن معايير الجماعة في مسعاهم؟ تمت معالجة هذا التساؤل المهم من خلال دراسة "تأثير الأقليات".

تأثير الأقليات

في بحوث كل من المجاراة والطاعة، نجد أن الجماعات تؤثر على الأفراد كي يسلكوا بطرق معينة. أثناء استقطاب الجماعة، يولد أفراد الجماعة تأثيرات مُجارية دون أن يكون ذلك دوما عن قصد. لقد رأينا كيف أن الأقليات عادة ما تتصاع لمواقف الأغلبية بقليل من التشجيع، أو بدون تشجيع مطلقا (مثلا، "تأثير التحريك التلقائي"، و"نموذج خط آش")، كذلك فقد رأينا أن الأغلبية تسعى بشكل فعال إلى جعل المنحرفين متسقين مع معايير الجماعة. على الرغم من ذلك، يمكننا بقليل من التفكير أن نجد أمثلة على الأحوال التي تغير فيها "الأقليات" رأي "الأغلبية"، فالمساعي الحثيثة للمطالبات بحق المرأة في التصويت من أجل الحصول على حقوق النساء، وكفاح أصحاب حركة الحقوق المدنية للسود في أمريكا من أجل التحرير، والقرار البريطاني غير المتوقع نوعا ما "للخروج" من الاتحاد الأوروبي، يمكن رؤيتها جميعا على أنها مواقف قامت فيها الأقليات ذات الآراء المنحرفة عن رأي الجماعة بتغيير الاتجاه السائد في الجماعة. من المثير للاهتمام أنه على الرغم من أن جماعات الأغلبية دائما ما تقاوم التغيير، نجد التاريخ يوضح أنهم أيضا يحتاجون إليه لمنع الجمود، والانهيار المترتب عليه لا محالة. على الرغم من أن الأقليات المذكورة عاليه قد تمكنت من فرض سيادة آرائها، فإن أقليات أخرى قد أخفقت في تحقيق ذلك، ونسيها التاريخ على جانب الطريق. كما قد تتخيل، كان المشتغلون بعلم النفس الاجتماعي مهتمين جدا بكيفية عمل "تأثير الأقليات"، والعوامل التي تؤدي إلى نجاحه.

انطلقت شرارة البدء في العمل على تأثير الأقليات على يد موسكوفيشي (Moscovici, 1976). حدد نموذج موسكوفيشي خمسة افتراضات مهمة لفهم تأثير الأقليات. يطرح الافتراض الأول أن "كل عضو في الجماعة، بغض النظر عن ترتيبه،

يمكن أن يكون مُصدرا أو مُستقبلا للتأثير". ذلك أمر مهم لأنه يعالج افتراضات سابقة في التراث البحثي ترى أن جماعات الأغلبية "إسمية[1]" (بمعنى.، لديها معايير وقوة) بينما جماعات الأقليات "لا إسمية[2]" (لديها معايير ضعيفة وانخفاض في القوة). يشير الافتراض الثاني إلى أن "التغيير الاجتماعي يملك نفس درجة الموضوعية التي تملكها السيطرة الاجتماعية". هنا يلقي موسكوفيشي الضوء على تأييد بعض المؤسسات (مثل العائلات، ودور العبادة، والسياقات التعليمية) للتأثير الاجتماعي بهدف استدامة المكانة القائمة. في المقابل، فإن جماعات الأقليات الأخرى (مثل الفنانين التقدميين) يشجعون التغيير الاجتماعي. علاوة على ذلك فقد افترض نموذجه أيضا أن "أية عمليات تولد تغييرا اجتماعيا ستنطوي لا محالة على صراع"، والذي يمكن استشعاره على المستوى "بين الشخصي" (بناء على خوف من أن يدركنا الآخرون على أن لدينا مقاومة منخفضة للتأثير). ربما الأكثر أهمية لأولئك الذين يسعون إلى التغيير الاجتماعي ما حدده موسكوفيشي من عوامل نجاح محاولات الأقليات للتأثير الاجتماعي. على وجه التحديد، يلقى فرضه الرابع الضوء على "أهمية الأساليب السلوكية"، بمعنى، إلى أي مدى تبدو الأقليات متسقة ومستقلة وعادلة ومستَثْمَرة في عملية التغيير. يرى الباحث أن هذه الأنماط السلوكية مهمة، لأنها تؤثر على أشكال عزو أهداف التغيير فيما يتعلق بمصادر التأثير الاجتماعي (انظر الفصل الخامس). وأخيرا، يطرح الفرض الخامس أن "مسار عملية التأثير يتحدد عن طريق المعايير الموضوعية، ومعايير التفضيل، ومعايير الأصالة". تسعى جماعات الأغلبية أحيانا إلى التحقق من الآراء المضادة للواقع (معايير الموضوعية، التي تمنع التغيير الاجتماعي)؛ وفي أحوال أخرى، ربما تسعى إلى تحقيق الإجماع بين أعضاء الجماعة، مما يسمح باحتمالية وجود البدائل (معايير التفضيل، التي تسمح بالتغيير الاجتماعي). وأخيرا، فقد يكون لدى الجماعة أحيانا معايير الأصالة، والتي تشجع على التجديد (والذي يشجع بدوره حدوث التغيير الاجتماعي). كذلك فقد وضع موسكوفيشي تمييزا مهما بين "الانصياع" (فعل شيء ما لأنك تشعر أنه يجب عليك فعله) و"التحول" (فعل شيء ما لأنك غيرت رأيك وتوافقت

---

(1) Nomic

(2) Anomic

معه). من المهم أن نذكر ما رآه موسكوفيشي من أن التحول هو الطريق الوحيد الذي تستطيع به الأقليات إحداث التغيير الاجتماعي.

الأنماط السلوكية ونموذج الأخضر- الأزرق

اهتم كثير من العمل الإمبريقي الذي أجراه موسكوفيشي بفعالية الأقليات التي تمارس أنواعا مختلفة من الأنماط السلوكية. كانت الدراسات قائمة دوما على العمل المعملي، واستخدمت "نموذج شريحة الأخضر-الأزرق". أحد الأمثلة الجيدة على ذلك هو عمل ميسكوفيشي، ولاج، ونافريشو (Moscovici, Lage & Naffrechoux, 1969). في هذه الدراسة، تم تسكين المشاركين في مجموعة من ستة أشخاص. في الحقيقة كان اثنان من المشاركين تابعين للباحثين. كانت مهمة المشاركين أن يحددوا متى كانت الشرائح الستة والثلاثون المعروضة أمامهم خضراء اللون ومتى كانت زرقاء. كانت جميع الشرائح في الحقيقة زرقاء، لكن حدة اللون تباينت من شريحة لأخرى. قبل التجربة، تم التأكد من خلو المشاركين من الإصابة بعمى الألوان (لذا فهم يستطيعون أن يحددوا بالفعل الفروق بين الشرائح!). كان للتجربة موقفان تجريبيان. في "الموقف المتسق"، تقول الأقلية إن كل الشرائح التي رأتها كانت خضراء اللون. بينما تقول في "الموقف المتعارض" إن ثلثي عدد الشرائح فقط كان أخضر اللون. اهتم الباحث بالعثور على السياق الذي ستكون فيه الأقلية مؤثرة على المشاركين الحقيقيين، فيقولون هم أيضا إن الشرائح كانت خضراء. في الموقف المتسق، قال المشاركون إن الشرائح كانت خضراء اللون بنسبة ٨,٤% من عدد مرات تقديمها، الأكثر من ذلك، أن ٣٢% من المشاركين في هذا الموقف التجريبي قالوا إن شريحة واحدة على الأقل كانت خضراء اللون. في المقابل، في الموقف التجريبي المتعارض، قال المشاركون إنها كانت خضراء في ٣,١% فقط من مرات عرض الشرائح. فسَّر موسكوفيشي هذه النتائج على أنها تدل على أن الأقلية الذين كانت أنماطهم السلوكية متسقة كانوا أكثر احتمالية للنجاح في التأثير على الأغلبية مقارنة بمن تبنوا أسلوبا متعارضا.

على الرغم من أن نموذج موسكوفيشي كان (ولا يزال) مؤثرا بشكل هائل، وأنه قد حصل على قدر كبير من الدعم الإمبريقي، فله كذلك بعض أوجه النقد؛ حيث يطرح التركيز على الأنماط السلوكية أن هذا العامل أكثر أهمية من غيره (مثل جاهزية الأغلبية للتغير). كذلك ففي بعض الأحوال لا يكون لدى الأقليات المصادر الكافية لتصبح إسمية بالصورة التي يقترحها موسكوفيشي، ومن غير الواضح بالمرة كيف يمكن حيازة القوة التي ذكرها. وأخيرا، فإن نموذج الأزرق الأخضر قد ركز على الضبط التجريبي الذي أدى إلى موقف مفتعل بدرجة كبيرة (شأنه شأن كثير من البحوث التي تمت على المجاراة في هذه الفترة الزمنية). على الرغم من ذلك، فمنذ عمل موسكوفيشي الأساسي على الموضوع، تم إجراء كثير من الدراسات حول تأثير الأقليات، ودعمت جميعها الفكرة الأساسية، وقد تمت في أجواء معملية وكذلك في سياقات ميدانية. أجرى وود وزملاؤه (Wood er al., 1994) تحليلا بعديا لبحث٩٧ دراسة تناولت تأثير الأقليات. استنتجت الدراسة أنه فيما يتعلق بالأساليب السلوكية، يكون الاتساق عاملا فائق الأهمية. على الرغم من ذلك، فقد ألقت الدراسة الضوء أيضا على بعض الفروق الدقيقة في البيانات. على سبيل المثال، يبدو أن جماعات الأغلبية تقتنع بالقضايا "المتعلقة" بالمواقف التي تتخذها الأقليات أكثر من اقتناعها بالأمور من خلال التوجيه المباشر. كذلك تنخفض احتمالات قبولها للإقناع إذا طُلب منها الموافقة العلنية على مواقف الأقليات (كمقابل للموافقة عليها سرا). أشار وود وزملاؤه أيضا إلى أن تأثير الأقلية هو مزيج من تأثيرات المقارنة المعلوماتية والاجتماعية (انظر أعلاه، استقطاب الجماعة).

أحد الأمثلة العملية على تأثير الأقليات هو تجربة مظاهرات المطالبة بحقوق النساء. في عام ١٨٩٧ أنشأت ميليسينت فاوست Millicent Fawcett حركة ستعرف فيما بعد باسم المُطالِبات بحق المرأة في الاقتراع. كان هدف هذه الجماعة تأمين حق النساء في التصويت بالانتخابات. في المقابل، كانت النظرة السائدة وسط جمهور الذكور (الذي كان أكثر سلطة حينها) هي أن النساء لا يجب أن يشاركن في العملية الانتخابية (بناء على تحيز مفترض بأنهن لن يفهمنها!). عديد من افتراضات نموذج موسكوفيشي يمكن رؤيتها في حركة المُطالبات بالحق في الاقتراع. أسفرت مناشدات هذه الجماعة عن حدوث "صراع" (تضمنت الحركة نفسها احتجاجات سلمية وأخرى غير سلمية) وكن جميعا "متسقات" في رسالتهن عبر فترة طويلة من الوقت (فقد

حصلت النساء في النهاية على الحق في التصويت بالانتخابات في عام ١٩١٨). كذلك فقد أظهرت المطالبات أنفسهن أن لديهن مستوى عالياً من "استثمار ذواتهن" في الأمر، فالعديد منهن تعرضن للسجن بسبب أفعالهن، أو قمن بإضراب عن الطعام، وإحداهن وهي إيميلي دافيسون Emily Davison تعرضت لحادث تصادم بأحد سباقات الخيول حيث قتلها أحدهم أثناء الاحتجاجات. إن دور نموذج موسكوفيشي في تحليل هذه الحركة وغيرها مما يماثلها هو جزء من سبب تأثيره الكبير، بين المحاولات الأكاديمية وكذلك محاولات الأفراد، للتغيير الاجتماعي المؤثر.

التيسير الاجتماعي والتباطؤ الاجتماعي

تدور الموضوعات التي ناقشناها فيما سبق بالأساس حول دور التأثير الاجتماعي في تفكير الأفراد وسلوكهم. في الفصل التالي من هذا الموضوع، سننظر في الآليات التي يحاول بها الأفراد إقناع بعضهم البعض. ولكننا سننظر قبل ذلك إلى طريقة أخرى تؤثر بها الجماعة على الأفراد، وذلك من خلال تيسير (أو إعاقة) أداء المهام.

فكر في وقت عملت فيه داخل جماعة، وسار كل شيء على نحو خاطئ، ربما لم يسهم أفراد الجماعة في أداء المهمة بالقدر الذي يستطيعونه، أو أن أحدهم تصرف وكأنه "غير معنيٍّ" بالأمر. ربما عانت المجموعة من تنظيم نفسها بشكل جيد، أو لم تكن فعالة بالشكل الذي أرادت أن تكون عليه. الآن، تذكر مرة أخرى كانت الأمور كلها تسير على نحو مختلف، فالجميع قد عملوا معا بشكل طيب، وأنتج الأفراد أشياء جيدة، وتم إنجاز قدر كبير من الأعمال. نأمل أنك تستطيع استحضار كثير من هذه الأمثلة في ذهنك. هذان المفهومان يُعدان من وجهة نظر المشتغلين بعلم النفس أمثلة على "التباطؤ الاجتماعي" و"التيسير الاجتماعي" على التوالي.

التباطؤ الاجتماعي[1]

على الرغم مما يطرحه عمل تريبليت (Triplett, 1898) المبكر من أن الأفراد قد يعملون بمزيد من الجهد في حضور الآخرين، فعادة ما يحدث العكس. التباطؤ

---

(1) Social loafing

الاجتماعي (نقص في مستوى المخرجات الفردية والجماعية يحدث نتيجة وجود الآخرين) تمت ملاحظته داخل المعمل وخارجه. على سبيل المثال، قام رينجلمان Ringleman عام ١٩١٣ (انظر Kravitz & Martin, 1986) بتكليف عدد من الراشدين بمهمة دفع شيء غير قابل للتحريك (كان المطلوب هو الدفع بأقصى قوة ممكنة) بمفردهم مرة، ثم كجماعة. تراوحت أحجام هذه الجماعات من فردين إلى ثمانية أفراد. لاحظ رينجلمان أنه كلما زاد حجم الجماعة تضاءلت نسبة أقصى جهد يمكن بذله من قبل الأفراد، حيث بذل الأفراد ٥٠% فقط من قدراتهم عندما كان هناك أفراد آخرون في المجموعة. قام إينجام وزملاؤه (Ingham et al., 1974) بإعادة هذه الدراسة باستخدام ظرف مقارنة تجريبي جديد، حيث تم عمل "مجموعة زائفة" فيها مشارك واحد يقوم بالدفع فعليا، وتابعون للباحث يتظاهرون بأنهم يدفعون. لاحظ الباحث أن المجموعات الحقيقية عانت من أقصى درجات الإجهاد، لكن المهم أن المجموعات الزائفة أدت بشكل أقل جودة. يشير ذلك إلى أن التباطؤ الاجتماعي يحدث بسبب "الخسارة المتشاركة" (مشكلات المجهود المتشارك داخل الجماعات) وكذلك بواسطة "الخسارة المُحفزة" (يبذل الأفراد جهدا أقل عندما يكونون في جماعة). في سياق معملي، لوحظت نفس الجهود في مهام بسيطة مثل الابتسام والتصفيق والحديث العام، ولكنها لوحظت كذلك في مهام أكثر تعقيدا مثل ألعاب مراقبة الحركة الجوية (انظر: Bonnd & Titus, 1983) في سياقات الحياة الواقعية ارتبط التباطؤ بالنتائج الضعيفة وسط فرق العمل، وضعف التصرف في حالات الطوارئ (Price, Harrison & Gaving, 2006).

كيف يمكننا خفض مستويات التباطؤ الاجتماعي؟

يحدث التباطؤ الاجتماعي نتيجة لعوامل متنوعة. يبدو أن "اتساع رقعة المسئولية" (افتراض أن شخصا آخر سيهتم بالمشكلة، والموضح في الفصل الثامن من كتابنا هذا) يلعب دورا كبيرا في التباطؤ الاجتماعي (Latene, Williams & Haarkins, 1979). كذلك يمكن أن يحدث التباطؤ نتيجة لعدم رغبة أحد الأفراد في المساهمة بما يرى أنه أكثر مما يسهم به الآخرون، أو رغبته في تجنب أن يصبح ضحية لرغبة الآخرين في رفع يدهم عن الأمر، (انظر Karau & Williams 2001, ومناقشة

المعضلات الاجتماعية في الفصل الرابع من هذا الكتاب). في المهام الجماعية، قد يبذل الأفراد القدر الكافي من الجهد ليحققوا، وليس ليتجاوزوا، هدف الجماعة (يعرف باسم "نظام أقصى هدف فرعي"). على الرغم من ذلك، يمكن خفض التباطؤ الاجتماعي إذا شعر الأفراد بأنهم (أ) معروفون بشكل فردي، و(ب) أن نتائجهم الفردية ستكون محل تقدير، و(ج) أن جهودهم ضرورية لتحقيق النجاح (بمعنى أنهم ليسوا "بلا جدوى") و(د) إذا وضحت لهم كيفية تنفيذ العمل (Price, Harrison & Gavin, 2006).

التيسير الاجتماعي

يرسم التراث البحثي حول التباطؤ الاجتماعي صورة قاتمة عن إنتاجية الجماعات. على الرغم من ذلك، فكما رأينا في الفصل الأول، يمكن أن يؤدي حضور الآخرين إلى تعزيز الأداء. لاحظت الدراسات المبكرة حول التيسير الاجتماعي زيادة في مستوى الأداء على مهام الرياضيات وإنتاج الكلمات (انظر Strauss, 2002). تضمنت البحوث التالية التي أجراها هازل ماركوس (Markus, 1978) تنفيذ مهام تضمنت عناصر مهارية وأخرى غير مهارية (على وجه الخصوص، ارتداء ملابس مألوفة وملابس غير مألوفة) وذلك أثناء وجود المشارك منفردا، أو أثناء مشاهدة شخص مهتم له، أو في حضور شخص غير مهتم. لاحظ ماركوس أن حضور الأفراد قد زاد السرعة التي أكمل بها المشاركون المهمة المهارية. على الرغم من ذلك، فقد أعاق حضور الآخرين الأداء في المهمة غير المهارية. حدث ذلك حتى عندما كان الأفراد الحاضرين غير منتبهين للموقف.

لماذا أثر حضور الأفراد على الموقف بهذه الكيفية؟ يفسر أحد المناحي المبكرة هذا التأثير من خلال "نظرية التنشيط[1]" (انظر Zajonc, 1965). يفترض هذا المنظور أن حضور الآخرين يزيد "الاستثارة". هذه الاستثارة تيسر الاستجابات المهارية (تسمى "استجابات مهيمنة") لكنها تمنع المهام غير المهارية (استجابات غير مهيمنة). طرحت المناحي الأحدث أن الأفراد الآخرين يسببون "تشتيتا" للمساحة التي يولِّدون فيها مقارنة

---

(1) "activation theory"

اجتماعية. فرضية التشتيت هذه قام ببحثها ساندرز وبارون ومور (Sanders, Baron & Moore, 1978) في دراسة قام فيها المشاركون بإتمام مهمة منفردين، أو في حضور شخص يقوم بنفس المهمة، أو يقوم بمهمة أخرى مختلفة. طرح الباحثون (ولاحظوا) أنه فقط في موقف المهمة المماثلة يمكن للمقارنة الاجتماعية أن تحدث. لوحظت تأثيرات مشابهة عند قيام الأفراد بأداء نفس المهمة التي يؤديها الآخرون الذين يقومون بمقارنات متصاعدة (بمعنى تقارن نفسك بفرد أفضل منك على بعد ما) في مقابل عمل مقارنات أخرى نحو الأدنى (عقد مقارنات بين نفسك وآخر أقل منك)، من المحتمل أن يكون سبب ذلك أن المقارنات المتصاعدة مُهدِّدة، وذلك يؤدي إلى مزيد من التشتيت (Muller, Atzeni & Butera, 2004). على الرغم من التفسير المقبول ظاهريا، فإن فرضية التشتيت لا تفسر تأثير "الوجود المجرد" بالكامل. على سبيل المثال، من غير الواضح كيف ستفسر هذه الفرضية نتائج دراسة ماركوس من أن الأشخاص المنتبهين ييسرون الاستجابات ويمنعونها. من المثير للاهتمام أن تأثيرات التيسير والمنع الاجتماعي تبدو ثابتة على امتداد الجماعات، حيث أظهرت الدراسات أن التأثيرات موجودة في الصغار والكبار، وبين الرجال والنساء (Triplett 1898; Chapman 1973; De Castro 1994). كذلك فقد ظهرت التأثيرات في قطعان الحيوانات، والأشهر بين الصراصير (في حضور صراصير أخرى؛ انظر Zajonc, 1965).

ملخص الفصل

في هذا الفصل، رأينا كيف يمكن للآخرين أن يغيروا من سلوكنا. يقترح الباحثون في المجاراة والطاعة أن الجماعة التي نحن فيها وأشكال السلطة في حياتنا، يمكن أن يكون لهم تأثيرات كبيرة على حياتنا، وهي عادة ما تجعلنا نتصرف بطرق لم نكن لنتصرف بها دون ذلك. بينما اتسمت كثير من هذه البحوث بالغموض فيما يتعلق بالجانب الأخلاقي لها حسب المعايير الحديثة، فقد ألقت الضوء على التأثير الكبير الذي تحوزه الجماعات على سلوكنا، في المواقف غير العادية ومواقف الحياة اليومية على السواء. في المقابل، تلقى البحوث حول تأثير الأقليات الضوء على كوننا لسنا مستجيبين سلبيين لتأثير الجماعة، بل نحن فاعلون إيجابيون نستطيع درء الأغلبيات،

بل ونستطيع في بعض الأحيان تغيير اتجاه الجماعة ككل. في هذا الفصل، قمنا أيضا باستكشاف الكيفية التي تستطيع بها الجماعة أن تلهمنا كي نعمل بمزيد من الجهد، أو تشجعنا على أن نكسب على حساب جهود الآخرين. لم لا تحاول للبحث عن أدلة على كل هذه العمليات في ذاتك؟ ربما تندهش، ويمكن أن تشجعك ملاحظتك لها على أن تسلك بشكل مختلف.

النقاط الأساسية في الفصل

ألقى العمل المعملي المبكر على المجاراة الضوء على أن الأفراد تبعوا الآخرين عندما كان الموقف غامضا. لاحقا، والذي نتج في الغالب عن عمل ميداني، أظهرت البحوث حول الطاعة أن الجماعات وأشكال السلطة يمكن أن تجعل الأفراد يتصرفون ضد قناعاتهم الأخلاقية.

تعرضت أخلاقيات الكثير من البحوث التاريخية حول المجاراة للنقد على نطاق واسع.

ألقت البحوث على الأقليات الضوء على أننا لسنا مستقبلين سلبيين للتأثير الاجتماعي للجماعات، فالأقليات المتسقة والموظفة جيدا والعادلة يمكن لها أن تغير من موقف الجماعة.

تستطيع الجماعات أن تحفزنا على أن نعمل بجهد أكبر، أو تشجعنا على أن نبذل جهدا أقل.

اقتراحات لمزيد من القراءات

1. Milgram, S. (2017). *Obedience to authority*. New York: Harper Perennial.
2. Zimbardo, P. (2008). *The Lucifer effect: How good people turn evil*. London: Rider.
3. Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science, 149*(3681), 269–274.
4. Moscovici, S., Mugny G., & Van Avermaet, E. (eds) (1985 [2008]). *Perspectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.

(٧)
الإقنـــــاع

ما الإقناع؟

يعد الإقناع أحد أكثر أشكال التأثير الاجتماعي رسوخا. في كل يوم، يحاول الآخرون إقناعنا بتغيير اتجاهنا نحو شيء أو آخر، يمكن أن يكون ذلك لدعم مشروع جديد في العمل، أو شراء منتج معين، أو تبني سلوك أو معتقد (أو رفض معتقد) في مجال ديني، أو موقف سياسي، أو حتى شيء ببساطة القيام بدورنا في غسيل الأطباق الإقناع، على عكس الكثير من مصادر التأثير الاجتماعي الأخرى، هو عملية نشطة، حيث يهدف فرد في وعيه الكامل وبطريقة مخطط لها إلى تغيير آراء فرد آخر. بالطبع، فنحن أيضا نفعل المثل مع الآخرين! وجه الباحثون الذين تناولوا مجالات التسويق، والدعايا السياسية، وتعزيز الصحة وغيرها وقتا كبيرا لفهم الكيفية التي يعمل بها الإقناع على مستوى نفسي. في هذا الجزء، سنستكشف بعضا من الأفكار الرئيسية في المجال، مع توجيه تركيزنا على المناحي الكلاسيكية والأكثر حداثة معا.

ستة مصادر للتأثير

أحد الأعمال الكلاسيكية في تراث الإقناع (بل وربما في علم النفس الاجتماعي بشكل عام) نشر لأول مرة عام ١٩٨٤ في مؤلف وضعه روبرت كيالديني بعنوان "التأثير: العلم والممارسة[1]" (Cialdini, 2007). قام كيالديني بالبحث حول محتوى هذا الكتاب "في الميدان" لمدة حوالي نصف عقد قبل أن يكتبه، حيث عمل في أماكن يحاول فيها الأفراد إقناع أفراد آخرين (مثل وسطاء بيع السيارات، وفي شركات التسويق عبر الهاتف). كان هدفه تحديد المبادئ الأساسية في الإقناع. استنتج الباحث وجود ستة مفاتيح أساسية للتواصل الإقناعي (وهي "التبادلية"، و"الالتزام/الثبات"، و"الدليل الاجتماعي"، و"السلطة"، و"الإعجاب"، و"الندرة") من شأنها أن تجعل الإقناع أكثر فعالية.

---

(1) "Influence: Sience and Practice"

تعتبر التبادلية على نطاق واسع مبدأ أساسيا في التأثير الاجتماعي. تؤكد عديد من البحوث أننا تطورنا على تبادل المجاملات أو التصرف بشكل جيد للحفاظ على أداء الجماعات بفعالية (لمناقشة أكثر عمقا لعلم النفس التطوري، انظر Trivers, 1971). فيما يخص الإقناع، فهو يعني إعطاء شيء ما لشخص ما يجعله يشعر بأنه مجبر على فعل نفس الأمر في المقابل. مثال تقليدي للتبادلية هو استخدام العينات المجانية: أنا أعطيك عينة بسيطة من شيء ما وأنت تشعر أنك مجبر في المقابل على الاهتمام بي وأنا أعرض عليك سلعة ما. كذلك فهو يغذي استراتيجيات التفاوض، فأنت إن بدأت من الأعلى ثم خفضت متطلباتك، ففي الغالب ستحصل على نتائج نهائية عالية (ما يسمى "المزايدة"). تعد التبادلية أداة قوية؛ فنحن عندما نشعر بأننا لا نستطيع رد جميل ما، يمكن أن يتسبب ذلك في قدر كبير من الشعور بعدم الارتياح، مساوٍ لما يسببه التنافر المعرفي (انظر الفصل الثالث).

أن وجود الفرد في موقف يخبر فيه صراحة بما ينوي فعله هو أمر ينطوي على مبدأ "الالتزام والثبات". وفقا لمبدأ التنافر المعرفي، فنحن إذا التزمنا بفعل شيء ما، سواء كتابة أو شفاهة، تزيد احتمالية تنفيذنا له، حتى لو زالت الأسباب التي التزمنا بالفكرة بسببها. استخدم كيالديني مثال السجناء الأمريكيين في الحرب الذين تم عمل "غسيل مخ" لهم لكي يعترفوا كرها وعلانية ببعض المعتقدات، لكن بمجرد أن يعتنق الفرد المعتقدات الجديدة يتم الإفراج عنه. تضمنت الأمثلة الأقل حدة توليد النية لفعل شيء ما ("هل تريد سجادا أكثر نظافة"؟" "بالطبع!")، ثم تقديم الفرصة للتصرف بما يتسق مع هذا الأمر ("هل تشتري سجاد مجيفاك ٣٠٠٠؟"، "لا بد لي أن أشتريه!"). من المثير للاهتمام أن هذه الأداة يمكن تطبيقها على الذات بنفس الفعالية التي يمكن تطبيقها بها على الآخرين. في الحقيقة، تقترح الكثير من كتب المساندة الذاتية تطبيق الالتزام والثبات (في هيئة "التأكيد العلني على النية") لإقناع أنفسنا بعمل شيء ما!

اكتشف كيالديني أيضا قوة التأثير الاجتماعي على السلوك. كما رأينا، فالمجاراة مؤثر اجتماعي قوي: نحن نفعل دوما ما يفعله الآخرون، خاصة في المواقف الغامضة. إن تقديم "الدليل الاجتماعي" للمنتجات يتضمن إظهار أن الأفراد المشابهين للشخص المستهدف للتأثير يتصرفون تجاه موضوع ما بنفس الطريقة التي نتمنى أن

يتصرف بها هذا الشخص. استخدم كيالديني هذه الوسيلة بنفسه بشكل فعال على غلاف كتابه، حيث جعل من الواضح تماما على الغلاف أن هناك "أكثر من ربع مليون نسخة قد بيعت"! مما لا شك فيه أن الكتاب الذي تقرؤه الآن سيتم التسويق له أيضا بشهادات القراء، والاقتباسات التقييمية وغيرها من صور الدليل الاجتماعي! كذلك يبدو عدد الأفراد الذين يقدمون الدليل الاجتماعي مهما، تشير البحوث حول التسويق الإلكتروني إلى أن العدد الكبير من التقييمات لمنتج ما، والذي يعطي "نجمة" في المتوسط، يؤدي إلى قدر من المبيعات أكبر من التي تحدث لو حصل المنتج على تقييمات عالية من عدد أقل. كذلك فإن مصدر الدليل الاجتماعي مهم أيضا، فكلما كان مصدر الدليل الاجتماعي مشابها للجمهور المستهدف كان أكثر فعالية.

على الرغم من ذلك، فإن مبدأ "السلطة" يوضح أيضا كيف يمكن للأفراد المختلفين تماما عنا أن يؤثروا على سلوكنا. طرح كيالديني فكرة أننا نأخذ وجهة نظر أفراد السلطة على نحو بالغ الجدية لأنهم عادة ما يملكون الخبرة الشرعية، كذلك فرفاهنا مشروط دائما بقبولهم لنا. رأينا كذلك قوة السلطة في دراسات ميلجرام التي ناقشناها في الفصل السادس. ربما تضمن الإعلان وجود صعقات كهربية بسيطة، لكن الاستعانة بالمشاهير على الصعيد العلمي والرياضي والفني عملت على تعزيز المنتجات على نطاق واسع. إن الخبرة ومصدر السلطة من الأمور التي تتسم به نماذج أخرى من الإقناع التي سنناقشها في عجالة، بما في ذلك نموذج يل (Hovland, Yale Janis & Kelly, 1953) ونموذج الكشف المنهجي (Chaiken, 1980).

على أية حال، فمن الممكن مضاعفة قوة السلطة (أو أي مصدر للتأثير) من خلال فكرة "الإعجاب". لو كنت تحاول أن تقنع شخصا ما، حاول وكن محل إعجابه! على سبيل المثال، إذا نجح البائع في عمل رابطة إنسانية جيدة معنا، فسنكون أكثر ميلا للشراء منه (على الرغم من ذلك، فمن وجهة نظر منطقية، يجب أن يكون إعجابنا بالشخص الذي يقوم بعملية البيع أمرا غير ذي أهمية). وعلى ذلك، فإن أي شيء يزيد احتمالية القابلية للإعجاب (مثل التشابه، الجاذبية الجسدية، وما شابه، انظر مناقشتنا للانطباعات الأولى في الفصل الرابع) يعد عاملا مهما. يعتمد التسويق

باستخدام نماذج "حفل الحاويات البلاستيكية" (والتي يقوم فيها الأفراد ببيع منتج ما لأصدقائهم) بقوة على هذا المبدأ.

المبدأ الأخير لكيالديني هو شيء نعرفه جميعا، لكن يبدو أننا لم نستطع تخطيه، فنحن ننشغل بفكرة الندرة. عندما يصيبنا القلق من فوات فرصة ما (ندرة الفرص) أو محدودية المتاح من مورد ما (ندرة الموارد)، تزيد احتمالية أن نقتنع به بقوة. هذا المبدأ له العديد من المبادئ الموازية في فكرة "تشكيل الخسارة والمكسب" التي ناقشها كانمان وتفريكسي (انظر الفصل الثالث). في التسويق، يعد الترويج باستخدام "لفترة محدودة"، والمنتجات ذات "الإصدار المحدود" أمثلة على استخدام الندرة لتحقيق مبيعات أكبر.

في طبعة منقحة تالية من كتابه، ألقى كيالديني الضوء كذلك على أهمية "الاتحاد"، وهو مبدأ يرى أن الهوية الاجتماعية المتشاركة بين مصدر التأثير والجمهور المستهدف (يوصف بأنه "شعور الفرد بالاتحاد مع مصدر التأثير") هو أمر مهم أيضا. إن إيجاد صلة يزيد التأثير، حتى لو كانت هذه الصلة اعتباطية بدرجة ما، أو غير ذات صلة بالنقاش. على سبيل المثال، فإن وسيط بيع السيارات المستعملة يمكن أن يخبر مشترٍ محتملا بأنهما يشجعان فريق كرة السلة نفسه. كلما زادت قوة الرابطة زاد التأثير. بعض الأحداث الأخيرة، مثل صعود وانهيار حزب الاستقلال في المملكة المتحدة، ونجاح دونالد ترامب في الانتخابات الأمريكية في عام ٢٠١٦ (وربما كذلك نجاح باراك أوباما قبله) جميعها جاءت بشكل ما نتيجة لخلق الأفراد لعلاقات ذات معنى مع عدد كبير من شرائح المجتمع، على الرغم مما هو قائم (بكل موضوعية) من فروق بينها.

نرجو أن يكون الجزء السابق قد وضح كيف أن كيالديني قدم تفسيرا شاملا للكيفية التي ننجح بها في إقناع الأفراد. يعد هذا العمل مهما من وجهة نظر علم النفس؛ لأنه يلقي الضوء على أن الإقناع ليس عملية عقلانية، وأن المبادئ النفسية التي وضحها هذا الكتاب قد تم استخدامها في سياقات تطبيقية لعقود. كما أنه قد يكون واحدا من أكثر أعمال علم النفس الاجتماعي المكتوبة تأثيرا على الإطلاق (جنبا إلى جنب، أرى أن الأمر نفسه ينطبق على أعمال ألبورت حول الأحكام المسبقة، انظر الفصل

الخامس من كتابنا هذا). لكن لا تثق بي، (على الرغم من أن لدى بعض الخبرة في المجال، وأنا كلانا يشجع نفس فريق كرة السلة، ونتناول نفس الحبوب على الإفطار، ونحب المطرب نفسه). إذا كنت بحاجة إلى إثبات لهذا التأكيد، فقط ألق نظرة على غلاف كتاب كيالديني، إن ربع مليون من القراء الآخرين لا يمكن أن يكونوا مخطئين، هل يمكن ذلك...؟

إضاءات مهمة: لم تصبح الإعلانات ذائعة الانتشار؟

أن يصبح إعلان ما "ذائع الانتشار" ربما يكون التعبير الأمثل على الدليل الاجتماعي في التسويق. إن الإعلانات تستمر ببساطة لأن عديدا من الأفراد "الآخرين" استخدموها في الماضي. إن المشتغل بالتسويق الذي يعرف كيف يصنع إعلانات فائقة الانتشار والاستمرار غالبا ما يصبح شديد الثراء بسرعة فائقة! على الرغم من ذلك، فهناك قصور في فهم الآليات الفعلية للإعلانات فائقة الذيوع والانتشار. ما تشير إليه البحوث في هذا المجال هو أن الإعلانات تذيع وتنتشر عندما تستطيع مساعدة الناس في التواصل الشعوري، وعندما يثق المتلقي في أصالة كل من الإعلان والشخص الذي يرسله إليه (Dobele et al., 2007; Cho, Huh & Faber, 2014). كذلك فقرار إعادة توجيه إعلان ما يبدو أمرا حساسا لمفاهيم مثل الإيثار المتبادل (رد الجميل). في المقابل، حين يكون الشخص على ألفة زائدة بمنتج معين ويراه على أنه غير ذي صلة به، فإن ذلك من شأنه أن يقلل تشارك النية للشراء(Huang 7 Zhou, 2016). بالنظر لقدر الأموال التي يتم ضخها في عمليات التسويق، لعلك تكون على يقين من أن هناك كثيرا من الخبرات المعطلة والمختبئة التي يحتفظ بها الأفراد لأنفسهم. تابع الجزء التالي والذي سنعرض فيه مزيدا من العمل الإمبريقي حول هذا الموضوع!

نموذج يل ونظرية الحكم الاجتماعي

بينما قدم عمل كيالديني شرحا عظيما "للكيفية" التي يحدث بها الإقناع، وبدأ في تحديد بعض العمليات التي تدعم حدوثه، حدد باحثون آخرون بصورة أكثر تفصيلا عوامل أخرى مهمة ذات صلة بالإقناع، والتي بحثت الموضوع من وجهة نظر

اجتماعية معرفية. أحد المناحي المبكرة (نموذج يل، قام بتطويره هولاند وجانيس وكيلي "Hovland, Janis & Killey, 1953") يشير إلى أن علينا عند فهم التواصل الإقناعي أن نفكر في ثلاثة مفاهيم أساسية، وهي "المصدر"، و"الرسالة" و"الهدف" (الجمهور). المصدر ("من") له تأثير كبير لدرجة أن الأفراد سيرونه صادقا ومحل ثقة وذا خبرة، وربما وهو الأكثر أهمية، مشابها لنا. بالمثل، فالمصادر الجذابة ومحل الإعجاب تكون أكثر قدرة على الإقناع من الأخرى غير الجذابة. على سبيل المثال، أوضح إيجلي وشايكن (Eagly & Chaiken, 1975) أن المصدر الجذاب نجح في إقناع ٤١% من الأفراد بالتوقيع على عريضة ما. في المقابل، كانت المصادر الأقل جاذبية ناجحة في إقناع ٣٠% منهم فقط. مما هو ظاهر أن كثيرا من أفكار كالديني حول المصادر الستة للتأثير تدور حول مصدر "الرسالة". لكن ليس المصدر وحده هو ما يصنع فارقا، فالسمات الأخرى للرسالة تعد مهمة أيضا. الطرق المختلفة لقيام الأفراد بعملية "المعالجة المعرفية" للرسائل تعد مؤثرة، فعوامل مثل طول النقاش، والاتساق، والتوازن، وعدد مرات التعرض لرسالة ما، يمكنها جميعا التأثير على درجة فعالية الرسالة. وأخيرا، يعد "الجمهور" مهما. على سبيل المثال، (بعض، ولكن ليست كل) البحوث تشير إلى أن النساء يمكن أن يكن أسهل اقتناعا من الرجال، ربما لأنهن يكن أكثر تركيزا على التعاون (انظر، Eagly & Carli, 1981 لمناقشة الدراسات التي أجريت حول هذا الأمر). يبدو كذلك أن الأفراد في نهايات المراهقة وبدايات الرشد يتأثرون بسهولة أكبر مقارنة بمن هم أكبر منهم (على الرغم من أن بعض الدراسات تشير إلى أننا نعود مرة أخرى لنصبح أكثر قابلية للإقناع مع نهايات الرشد؛ Visser and Krosnick, 1998).

هناك شيء يجب ذكره حول نموذج يل، وهو أنه لا يجب التفكير في الجمهور على أنه مستهدف سلبي، فأفراده هم من سيتم تحفيزهم على الاندماج مع الرسالة إلى مدى أكبر أو أقل (كما سنرى لاحقا عند مناقشة "نموذج احتمال التوسع[1]") وهو ما يؤدي إلى تغيير نوع الرسائل التي تكون أكثر فعالية، كما أن هناك فروق فردية بين الأفراد. على سبيل المثال، بعض الأفراد يكونون أكثر حاجة إلى "التعرض المعرفي" (يحتاجون إلى تحصيل الثقة بسرعة). يكون التأثير على

(1) elaboration likelihood mode

مثل هؤلاء الأفراد أكثر صعوبة، قد يكون السبب في ذلك أنهم بمجرد أن يرسوا اتجاها ما، يصبحون أقل احتمالية لتغييره، كما تنخفض احتمالات انخراطهم في مجادلات عميقة حول الأمر (Webster & Kruglanski, 1994; Klein & Webster, 2000). في المقابل، بعض الأفراد الذين يتسمون بأنهم أكثر "حاجة للمعرفة" يكونون إيجابيين في البحث حول الأشياء والاستمتاع بالتفكير فيها (انظر Cacioppo et al., 1996). كما قد تتوقع، فالأفراد ذوو الحاجة الكبيرة للمعرفة يجعلون الآخرين أكثر استعدادا لإعادة النظر في تغيير آرائهم بالمقام الأول أيضا (Haugtvedt, Pretty & Cacioppo, 1992).

هناك مفهومان ذوا صلة بالأمر، وهما الفروق الفردية في "مدى القبول"، و"مدى الرفض"، واللذان حددتهما "نظرية الحكم الاجتماعي" (Sherif & Hovland, 1961). يفترض هذا النموذج أن الأفراد سيكون لديهم اتجاه مبدئي، بمعنى مرتكَز. حول هذا المرتكز سيكون لدينا مدى للقبول، وهي المسافة من رأينا الأول الذي سنكون مستعدين لتغييره. المناقشات التي تحاول أن تقنعنا بتبني موقف داخل هذا المدى غالبا ما تكون ناجحة. في المقابل، لدينا أيضا مدى للرفض؛ المناقشات في هذا المدى غالبا ما ستفشل بغض النظر عن درجة قوتها. بين هذين الاتجاهين يكون لدينا توجه "عدم الالتزام"، وهي منطقة رمادية يكون الاقناع فيها محتملا، لكنه أكثر صعوبة. يكون لدى الأفراد المختلفين مساحات مدى مختلفة في كل منطقة من الثلاثة؛ المدى الواسع من القبول يجعل الشخص أكثر سهولة للاقتناع بأمر ما، بينما المدى الواسع للرفض يجعل الأمر أكثر صعوبة على الشخص الذي سيحاول التأثير على الفرد. من وجهة نظر إقناعية، يقترح هذا النموذج أن الفرد يريد توليد أعلى درجة من التعارض بين المرتكز والاتجاه، وفي الوقت نفسه البعد عن مدى الرفض. كذلك تشير الطبيعة الفردية لكل مدى أنه كلما كانت الرسالة مشبعة للشخص المستهدف، كلما كان الفرد الذي يحاول الإقناع أكثر تأثيرا، لكن تحقيق هذا الأمر بفعالية يستلزم كذلك معرفة مساحات كل مدى لدى كل شخص مستهدف للإقناع.

ينطوي كل من نموذج يل ونظرية الحكم الاجتماعي على جمال يتمثل في بساطتهما، فهما يجعلاننا نفكر في العناصر الفارقة المتنوعة للإقناع الفعال. على الرغم من ذلك، فشأنهما شأن المصادر الستة للتأويل، ما زال كل منهما

لا يفسر على نحو حقيقي "كيف" نقتنع. لمعالجة هذا الأمر، نلتفت الآن إلى نماذج أكثر تحفيزية، وأكثر معرفية اجتماعية للإقناع، وهي على وجه التحديد "نموذج احتمال التوسع" (Petty & Cacioppo, 1986)، و"نموذج الاستدلال الممنهج[1]" (Chaiken, 1980).

نظريات العمليات الثنائية للإقناع

يشير كل من نموذج احتمال التوسع (ELM; Petty & Cacioppo, 1986) ونموذج الاستدلال الممنهج (HSM; Chaiken, 1980) إلى أن الطريقة التي نعالج بها المعلومات لها تأثيرها على كيفية تفاعلنا مع الرسائل الإقناعية، ومدى فعاليتها. كما يطرحان أن الإقناع هو عملية ذات مسارين، تتم بأن يكون مسار أحد الطرفين إلى الإقناع بطيء وسببي، بينما الآخر أسرع وأكثر تلقائية (انظر الفصل الثالث).

نموذج احتمال التوسع

يرى نموذج احتمال التوسع أن هناك نموذجين متمايزين للمعالجة يعملان عندما يتم إقناعنا، وهما: "مسار المعالجة المركزية"، و"مسار المعالجة الهامشية". يتسم نموذج المعالجة المركزية بالمعالجة العميقة للتواصل الإقناعي. عندما ننتهج هذا المسار ننخرط في "التفكير التفصيلي"، حيث نبحث عن دلائل قوية (على سبيل المثال، أدلة علمية، مناقشات منطقية دقيقة، وما شابه) بينما نعطي ثقلا أقل للأمور الهامشية، والمعلومات غير ذات الصلة. عندما نستخدم هذا النموذج يكون من الصعب إقناعنا. لكن إن نجحت محاولة الإقناع، يكون تغييرها صعبا، ويحتاج لفترة زمنية طويلة (بمعنى، أن التغيير الحادث يكون أكثر استقرارا). النموذج المقابل لهذا هو مسار المعالجة الهامشية. عند استخدامنا لهذا النموذج، نعتمد بدرجة أكبر على الإشارات الهامشية، أمور مثل المصدر (هل هم خبراء؟)، وما الشعور الذي يسببه لنا الشيء محل الإقناع، وغيرها من المعلومات ذات الصلة الأقل موضوعية. بالأساس، نحن نعتمد على الاستدلالات أكثر من اعتمادنا على المنطق. إذا اقتنعنا بشيء ما عن طريق هذا المسار يكون الاتجاه الجديد أقل استقرارا.

---

(1) heuristic systematic model

يعتمد اتخاذنا لمسار مركزي أو هامشي لمعالجة المعلومات على مستوى "الدافعية" و"القدرة". فعندما يكون الموضوع مهما بالنسبة لنا (ربما عندما نقوم باتخاذ قرار شراء كبير، أو قرار تغيير حياة) نكون أكثر ميلا إلى استخدام التفكير التفصيلي. في المقابل، فالأشياء التي نكون أقل تحفزا على التفكير فيها (على سبيل المثال، الشراء العفوي لأشياء بسيطة، أو تقرير ما سنتناوله على الغداء في يوم عادي) نميل إلى معالجتها بالمسار الهامشي. كذلك فنحن نحتاج إلى أن تكون لدينا "القدرة" على الانخراط في التفكير التفصيلي. يمكن أن يتضمن ذلك "الاستعداد" لمعالجة المعلومات، فبعض الأشخاص ببساطة أكثر قدرة على معالجة المعلومات المعقدة مقارنة بغيرهم. على الرغم من ذلك، تلعب العوامل الموقفية دورا مهما هي الأخرى، فالمستوى العالي من "التحميل المعرفي" (على سبيل المثال، إذا كنا تحت ضغط كبير، أو نقوم بأشياء كثيرة في وقت واحد) تخفض قدرتنا على الانخراط في التفكير التفصيلي. إذا كنا في حالة "نضوب الذات" (انظر الفصل الثالث) سنكون كذلك أقل قدرة على مقاومة الإقناع، والذي يمكن أن يكون أكثر إيحاء باستخدام المستويات الأدنى من التفكير التفصيلي (Wheeler, Brinol & Hermann, 2007). نموذج احتمال التوسع يكمله المنحى المشابه له، وهو نموذج الاستدلال الممنهج.

نموذج الاستدلال الموجه

يتخذ نموذج الاستدلال الموجه أيضا منحى العمليات المزدوجة للإقناع. يرى هذا المنحى أننا نعالج المعلومات من خلال مسارين: "النظامي" و"الاستدلالي". المسار النظامي شديد الشبه بفكرة المركزية. نحن نفكر في الأمور الجدلية بطريقة مدققة، ونركز على جودتها. في المقابل، يتمحور التفكير الاستدلالي حول معالجة المعلومات دون إمعان التفكير فيها تقريبا، اعتمادا على الاستدلالات. شأنه شأن نموذج احتمال التوسع، يعتمد الإقناع في أغلبه على الاستدلالات التي تبدو غير مستقرة مقارنة بتلك التي يتم التوصل إليها عن طريق التفكير المنظم. يرى نموذج الاستدلال الموجه التفكير الاستدلالي بمزيد من القيمة، فبدلا من النظر إليه على أنه شكل أقل دقة من التقييم، علينا أن نعترف أننا نحتاج للتعامل مع قدر كبير من المعلومات، وأن

الاستدلالات هي الطريقة الأكثر ملاءمة لفعل ذلك دوما. كذلك يسمح النموذج بالتفاعل بين هذين المسارين. بينما في أوقات مختلفة يمكن أن يكون تركيزنا أكبر على أحدهما دون الآخر، فالمعلومات الاستدلالية يمكن أن يكون لها تأثير عندما نفكر بطريقة نظامية.

كان هذان النموذجان مؤثرين بشكل كبير على فهمنا للإقناع. الاثنان يطرحان وجود نماذج متمايزة للتفكير. كما أنهما يلقيان الضوء على أهمية الاستدلالات (عدد المعلومات التي سنراجعها في دقيقة واحدة)، والحاجة إلى أن نكون قادرين على الاندماج في معالجة عالية المستوى، والفروق في درجة ثبات التغير الحادث في الاتجاه. كلا النموذجين كانا (وما زالا) مؤثرين بدرجة عالية في مجال التأثير الاجتماعي والإقناع.

إضاءات مهمة: مسار مزدوج أم منحى أحادي النموذج؟

كما قد تكون توصلت إليه من هذا الكتاب حتى الآن، تعد فكرة "نماذج الأنظمة المزدوجة" شائعة جدا في المعرفة الاجتماعية. إن فكرة التفكير "التلقائي" و"التأملي"، أنظمة النمط ١ والنمط ٢، والتوسع العالي والمنخفض هي مجرد أمثلة بسيطة على مدى سطوة مفهوم العمليات الثنائية على المجال. على أية حال، لم يمر هذا المنحى دون نقد. على سبيل المثال، طرح كروجلانسكي وزملاؤه (Kruglanski et al. 2004) أن هذين المسارين للمعالجة فيما يتعلق بالإقناع هما شيء واحد، بمعنى أنهما متغيران على نفس المتصل وليسا معالجتين متمايزتين. إلى حد ما، يكون من المستحيل الفصل بين ما إذا كان مثل هذا المنحى الفردي أو المنحى ثنائي المعالجة هو الأكثر دقة "موضوعيا"؛ لذا فربما يكون من المفيد التفكير في أي المناحي تحسن من فهمنا للمعرفة الاجتماعية بسهولة أكبر.

بعض الأمثلة على الاستدلالات

حدد الباحثون عددا من الاستدلالات التي يبدو أنها تؤثر على عملية اتخاذنا للقرار المذكورة أعلاه. إذا كان المسح الكامل لجميع هذه الاستدلالات أمرا يتعدى

هدف كتابنا الحالي، فسنقوم هنا بمراجعة بعض منها والتي نصنفها على نطاق واسع بأنها تدور حول "التبادلية" (والتي سبق ذكرها ولكننا سنعرض لها الآن بمزيد من التفصيل)، و"الاتساق"، و"المعلومات الماسَّة".

التبادلية: هي معيار اجتماعي يبدو استدلالا ذا أهمية. إذا عُرض علينا شيء، فإننا نشعر بضرورة تقديم شيء في المقابل. التبادلية يمكن أن تكون سلبية (تفعل لي شيئا سيئا، فأفعل لك شيئا سيئا في المقابل)، أو إيجابية (تفعل شيئا جيدا لأجلي، فأفعل لأجلك شيئا جيدا). على سبيل المثال، في دراسة مبكرة على التبادلية، قدم ريجان (Regan, 1971) للمشاركين مشروبا باردا قبل أن يطلب منهم شراء تذاكر السحب، مقارنة بالموقف التجريبي والذي لم يتم فيه تقديم مشروب للأفراد، كان المشاركون أكثر ميلا للموافقة على الطلب. يمكن النظر إلى "المساومة" أيضا على أنها عملية تبادلية: إذا خفضت ما أطلبه منك بدرجة ما، فيجب عليك أن تفعل معي بالمثل. من المثير للاهتمام، أننا نشعر بالحاجة إلى التبادل حتى إذا كانت الميزة المقدمة إلينا شيء لم نطلبه (انظر على سبيل المثال، Paese & Gilin, 2000). لذا، فمن فنيات التسويق الشائعة أن تعطي شيئا ما لشخص ما على أمل أنه سيشعر بالحاجة إلى تقديم شيء لك في المقابل لاحقا (بمعنى.، الشراء منك، أو عمل اتفاق أفضل). أحد صور التبادلية هو ما يطلق عليه "فنية الباب المقابل[1]". أجرى كالديني وزملاؤه (Cialdini et al, 1975) سلسلة من التجارب طلب فيها من المشاركين تقديم "خدمة كبيرة" وهو ما قوبل بالرفض، قبل أن يطلب منهم عمل خدمة أخرى أكثر معقولية. الأفراد الذين رفضوا في البداية الخدمة الكبيرة كانوا أكثر احتمالية لتقديم الطلب الأكثر معقولية، ربما لأنهم شعروا أن عليهم القيام بالمبادلة مقابل الطلب الأقل.

الاتساق: فنية الباب المقابل يمكن عكسها أيضا (وتوصف ساعتها باسم "فنية القدم في الباب[2]"). طلب فريدمان وفريزر (Freedman & Fraser, 1966) طلبا هائلا من المشاركين معهما. في الموقف الضابط، كان هذا الطلب هو الطلب الأول الذي يتم

---

(1) Door in the face technique.

(2) Foot in the door technique.

تقديمه. في الموقف التجريبي، سبق هذا الطلب الكبير تقديم طلب صغير، والذي يوافق عليه المشاركون في العادة. كان الطلب الكبير أكثر تقديما من قبل المشاركين الذين وافقوا من قبل على طلب صغير. يعتمد هذا المنحى ليس على التبادلية، وإنما على حقيقة أننا نفضل أن نكون متسقين عبر الوقت وعلى امتداد قراراتنا، لقد التزمت مسبقا؛ لذا فأنا في الغالب علي أن أفعل ذلك ثانية (انظر مناقشة التنافر المعرفي في الفصل الثالث). نهج آخر يعتمد على الحاجة للاتساق هو "التخفيض المخادع[1]" يتضمن ذلك جعل الأفراد يوافقون على شراء شيء ما بسعر منخفض نسبيا، ثم بمجرد التوصل إلى اتفاق مبدئي، يتم وضع مزيد من التكلفة عليه. على سبيل المثال، فأنت قد تشتري تلفازا جديدا، ثم حين تذهب لتوقيع العقد، يقال لك: إنه سيتكلف ثمنا أكبر إذا أردت الحصول على شيء أساسي للغاية بالنسبة للتلفاز "جهاز التحكم عن بعد مثلا". مع شعورك بأنك بالفعل قد خفضت تكاليف التلفاز (على الرغم من حقيقة أنك لم تشتره بعد!)، ولأنك تريد أن تشعر بالاتساق مع نفسك، فإنك دائما ما ستقوم بالشراء "الإضافي". أحد الأمثلة الكلاسيكية على هذا الأمر عرض في دراسة قام بها كيالديني وزملاؤه (Cialdini et al, 1978). حدد الباحثون موعد بدء التجربة في السابعة صباحا. تم إخبار نصف المشاركين بموعد التجربة "قبل" أن يطلب منهم المشاركة. بالنسبة لهذه المجموعة، لم يوافق سوى ٢٤% من الأفراد على المشاركة في التجربة. في المقابل، عندما قيل للأفراد موعد بداية التجربة "بعد" موافقتهم على المشاركة فيها، حضر بالفعل ٩٥% للمشاركة في التجربة!

المعلومات الماسَّة: كذلك نحن قد نتأثر بالمعلومات ذات الصلة الضعيفة بالموضوع. على سبيل المثال، يشير استدلال "الطول مقابل القوة" إلى أنه كلما طال أمد المناقشة (حتى ولو كانت لا تقدم أية معلومات إضافية)، بدت أكثر إقناعا (Chaikenm Liberman & Eagly, 1989). بالمثل، إذا وجدنا من الأسهل علينا التوصل معرفيا للمعلومات، يزيد احتمال تأثرنا بها (انظر Tversky & Kahneman, 1983). بشكل عام، فالمجادلات الأطول والأكثر عددا (وليس بالضرورة الأكثر جوهرية) ستكون أكثر إقناعا من المجادلات الأقصر والأقل عددا. على الرغم من ذلك، فهذا

---

(1) Low balling.

التأثير ليس دائم الظهور. على سبيل المثال، إذا كان هناك الكثير من النقاشات المتاحة، والقليل منها فقط هو القوي، يمكن أن تصل الرسالة إلى المتلقي بأنها غير مجدية، مما ينتج عنه انخفاض درجة الاقتناع، مقارنة بتقديم نقاشات أقل وأقوى فقط (Weaverm Hock & Garcia, 2016).

المصدر الآخر للمعلومات الماسة هو "الحالة المزاجية" التي نكون فيها عندما يحاول شخص ما إقناعنا بشيء ما. أوضح بحث أجراه بليس وزملاؤه (Bless et al., 1990) أن الأفراد في الحالات المزاجية السيئة يدققون أكثر في الرسالة الإقناعية مقارنة بمن هم سعداء، ولا يقتنعون إلا بالنقاشات القوية. من المثير للاهتمام، أن المشاركين عندما كانوا في حالة مزاجية سيئة كانوا كذلك أقل قابلية للتشتيت من المشاركين السعداء. في العموم، يبدو أن توفر حالة مزاجية جيدة يجعلنا نعتمد بدرجة كبيرة على الاستدلالات، ونقوم بمعالجة المعلومات بدرجة أقل من الاهتمام، وربما يجعلنا أكثر قابلية للإقناع (Schwartz & Bless, 1991; Mackie & Worth, 1991). الحالة المزاجية ذات صلة أيضا بمصدر آخر للمعلومات الماسة، وهو "اللون".

يؤثر اللون على الحالة المزاجية، ويستدل منه على مفاهيم أخرى، وهو الأمر الذي لا يتوقف المشتغلون بالتسويق عن استخدامه. على سبيل المثال، قدم بحث جيريند وسيز (Gerend & Sias, 2009) معلومات للمشاركين عن بعض التطعيمات، وسألهم عن نواياهم تجاه تلقي التطعيم. تم تقديم الرسالة على هيئة مكسب أو خسارة (انظر الفصل الثالث). قام الباحثون كذلك بمعالجة وجود اللون الأحمر في الإعلان أو عدم وجوده (مقابل مجموعة ضابطة استخدم معها اللون الرمادي). علل الباحثون ذلك بأن اللون الأحمر دائما ما يرتبط بالخطر والدماء. وجد الباحثون أن اللون الأحمر عندما يجتمع مع رسالة الخسارة، تزيد النية إلى الحصول على تطعيم. على هذا النحو يستخدم المشتغلون بالتسويق ألوانا مختلفة لتوصيل معانٍ مختلفة. فالأزرق الهادئ على سبيل المثال يعتقد أنه يتضمن معانى تدور حول المصداقية والثبات (جيد للبنوك، ربما يكون سيئا لمنتجات ملابس الشباب!). في المقابل، يرتبط الأخضر بالنماء والتوازن والبيئة. ويرتبط اللونان البرتقالي والأصفر بمشاعر الدفء والحماس.

دور الخوف في الإقناع

أحد الانفعالات المستخدمة على نطاق واسع في الإقناع هو "الخوف". يولد الخوف استثارة جسدية ونفسية معا. وهو يستخدم بانتظام في إعلانات الصحة العامة (تذكر إعلانات "أقلِع عن التدخين")، لكن كل شيء من الألف إلى الياء تقريبا تم الترويج له باستخدام الجذب القائم على الخوف بدرجة ما. على الرغم من ذلك، فالدليل على فعالية هذا الأسلوب متضارب (انظر Boster & Mongeau, 1984). قد يكون أحد أسباب ذلك أن وجود قدر زائد من الخوف يدفعنا إلى الدخول في حالة من "الإنكار" للمشكلة محل الطرح. يمكن فهم هذا الأمر في سياق فرضية "منحنىU المقلوب١" (تم تطبيقه على الإقناع القائم على الخوف وهي الدراسة التي أجراها جانيس Janis, 1967). يرى هذا المنحى أن المستويات المنخفضة من الخوف تولد قدرا قليلا من تغير الاتجاه. المستوى المتوسط من الخوف يتوقع أن يولد أعلى مستوى من تغير الاتجاه. على الرغم من ذلك فالمستويات الأعلى من الخوف يتوقع أن تؤدي إلى النفور وإلى مستوً منخفض من تغيير الاتجاه. عند توضيح هذه الأمر على هيئة شكل، ينتج منحنى على شكل حرف U مقلوبا.

في المستويات المنخفضة جدا من الخوف، قد لا يكون لدى الأفراد ميل إلى الانخراط في الرسالة لأنهم ببساطة غير مهتمين بها. عند أعلى نقطة في نهاية طيف الخوف، يمنع القلق والإنكار الأفراد من معالجة النموذج بشكل فعال. تمشيا مع ذلك، فهناك تحذير عام من استخدام الخوف في التواصل الإقناعي إلا إذا كانت الرسالة تتضمن حلا يمكن الوصول إليه للمشكلة التي يتم عرضها. على سبيل المثال، حصل تخويف الأفراد من تغير المناخ على أعلى درجات الاهتمام عندما قدم للأفراد حلا واضحا قابلا للتحقيق يستطيعون تنفيذه بأنفسهم (انظر: O'Neill & Nicholson-Cole, 2009). يمكن أن تؤدي الرسائل القائمة على الخوف أيضا إلى "التأثيرات الارتدادية" في الإقناع، وهو ما سنناقشه بعد قليل.

---

(1) "inverted U": فرضية في الأداء السلوكي تشير إلى أن أداء الافراد يصل إلى قمته مع توفر قدر كبير من الاستثارة، لكنه يتضاءل مع تغير مستوى الاستثارة بالارتفاع الشديد أو الانخفاض. المترجمة

اتجاهات حديثة في الإقناع: الإيعازات[1]

حقق منحى الإيعازات شهرته الواسعة بعد نشر كتاب بنفس الاسم وضعه الاقتصادي ريتشارد ثالر وأستاذ القانون كاس سنشتين في عام ٢٠٠٨ (Thaler & Sunstein, 2008). رأى المؤلفان أن قرارات الأفراد يمكن (ويجب) أن تتحرك باتجاه خيارات "أفضل" لهم، من خلال استخدام نظام "هندسة الاختيارات". إن أحد الخيارات يمكن اعتباره "أفضل" عندما تكون له تأثيرات إيجابية على الأفراد، على سبيل المثال، من خلال تشجيعهم على اتخاذ قرارات تقاعد ذات استثمار أفضل، أو خيارات طعام أكثر صحية.

تعتمد "هندسة الاختيارات" على حقيقة أننا نفكر ببطء، وبسرعة (يقوم ذلك على أفكار تم توضيحها في الفصل الثالث، وهو يشبه نماذج المعالجة الثنائية للإقناع التي ناقشناها مسبقا). كما تفترض أيضا أن الأفراد في العموم يفضلون ما يرونه سهلا على ما يعلمون أنه سيكون خيارا صائبا (أو هو الأفضل) لهم. نظرا لذلك، فإن الطرق التي يتخذ بها الأفراد القرارات يجب أن تكون قائمة على استغلال التحريفات المتعددة الموجودة لدينا (بمعنى.، الاستدلالات) في كل مرحلة من عملية اتخاذ القرار. كذلك تلقي هندسة الاختيار الضوء على أننا قد لا يضايقنا هذا الأمر إطلاقا، فنحن نعتمد دائما على خيار "أساسي" معروض أمامنا (بما يعني افتراضا أن شخصا آخر قد قام بالتفكير نيابة عنا). هندسة الاختيارات يمكن أن تنتقي هذه الخيارات الأساسية بعِناية لتوحي للأفراد بالتصرف بالطريقة المرغوبة. يقترح الباحثان أيضا أن هندسة الاختيارات يجب أن تتأكد من تجنب "التحميل الزائد بالخيارات" فيما يتعلق بكل من عدد المنتجات المعروضة، والتفاصيل المقدمة عن كل منها. يقترح مفهوم الإيعاز كذلك أن هندسة الاختيارات تحاول وتؤكد أن الأفراد يفكرون على المدى البعيد من خلال إلقاء الضوء على النتائج البعيدة بوضوح (يعد ذلك مهما على وجه الخصوص لقضايا مثل الادخار للتقاعد). يمكن للمقارنات بين البدائل أن تكون هي ذاتها إيعازا، من خلال تقديم خيار "أقل جودة" كبديل للخيار المفضل بهدف تعزيز اختيار الأفراد له.

---

(1) Nudges

اختيار الخيار الأساسي يمكن زيادته أيضا من خلال وضع الأفراد تحت ضغط زمني ليتخذوا قرارهم بالاختيار.

بطرق عديدة، يعد منحى الإيعازات امتدادا طبيعيا لتطبيق المعالجة المزدوجة على الإقناع مثل نموذج احتمال التوسع ونموذج الاستدلال الممنهج: جميعنا يدرك أهمية التحريفات المعرفية ومحدودية دافعية وقدرة الأفراد على التفكير بطريقة يمكن اعتبارها "عقلانية". ما يجعل منحى الإيعازات مختلفا هو أنه تم تطبيقه بانتظام على السلوكيات المالية، والصحية والبيئية، وفي نظم المدارس العامة. كذلك كان تأثيره في كل من الإدراك العام، والتغيير الفعلي لبعض الممارسات السياسية في أغلب الأحيان أكبر من غيره من المناحي السابقة عليه. قام كل من الرئيس الأمريكي الأسبق باراك أوباما، ورئيس الوزراء البريطاني السابق ديفيد كاميرون بإنشاء "وحدات استبصار سلوكية" مخصصة، تقوم على فكرة فنيات الإيعازات لتوجيه السياسية العامة وتطبيقها. كذلك يستعين عديد من رجال الأعمال والمشتغلون بالتسويق بفلسفة الإيعازات دائما لضبط وتحسين مسارات عروضهم الترويجية والتخفيضية. كان من آثار استخدام هذه الفنيات فوز ريتشارد ثالر في عام ٢٠١٧ بجائزة نوبل في علوم الاقتصاد عن عمله بها. إن منحى الإيعازات هو أحد الأعمال القليلة التي يمكن حسابها على مجال علم النفس التي فازت بجائزة نوبل (تتضمن الأمثلة الأخرى: فوز كانمان Kahneman بالجائزة عن عمله في "تحيزات التفكير" عام ٢٠٠٢، وفوز إلينور أوستروم Ostrom بها في عام ٢٠٠٩عن عمله حول "المعضلات الاجتماعية").

متى يفشل الإقناع: التأثيرات الارتدادية

ننهي مناقشتنا للإقناع من خلال بحث المواقف التي يريد المتأثرون بالإقناع تجنبها. إحدى مخاطر محاولات الإقناع هي أن لها نتائج عكسية: فأنت بالفعل قد تحقق تغيرا في الاتجاه ولكن في عكس الاتجاه الذي تريده. متى يحدث ذلك، يحدث عند وقوع التأثيرات "المتفاعلة" و"الساخرة" و"الارتدادية". تظهر التأثيرات الارتدادية دوما عند تعرض المعتقدات الأساسية للفرد للتحدي، أو عندما تعمل الرسالة على الدفع بالسلوكيات غير المرغوبة كي تنشط تلقائيا ويتم التصرف بواسطتها، لكنها تفشل في

منعها معرفيا. على سبيل المثال، دعا موس وزملاؤه (Moss et al. 2015) المشاركين إلى رؤية لوحة من ضمن عدد من اللوحات التي تعقد مقابلة بين الجوانب الإيجابية لتناول المشروبات مساء، والتأثيرات السلبية اللاحقة له (مع دعوة للمشاركين بأن "يتناولوا الكحوليات بشكل مسئول"). شارك أفراد التجربة بعدها في "مهمة تذوق"، والتي قاموا فيها بتقييم بعض المشروبات الكحولية على أبعاد مثل الطعم والشكل. أظهرت النتائج أن الأفراد الذين سبقت لهم مشاهدة اللوحات انتهى بهم المطاف بتناول قدر أكبر من المشروبات الكحولية مقارنة بالمجموعة الضابطة! أظهر البحث عن الجزء الذي انتبه له المشاركون بدرجة أكبر في اللوحة أن هذا التأثير راجع في جزء منه إلى تركيز المشاركين على الجزء الإيجابي من الرسالة ("اشرب"، "استمتع!"). وحتى مع عدم وجود تناقض، يمكن أن تكون الرسالة ذات تأثير عكسي؛ إن الحملات المضادة للتدخين التي كانت سلبية بالكامل أظهرت زيادة فعلية في الاتجاهات الإيجابية تجاه السجائر بين بعض المدخنين (انظر على سبيل المثال.، Henriksen et al., 2006; Wolburg, 2006). في العموم، يصعب للغاية التنبؤ بأي نتائج عكسية قد تحدث، لكن كثيرا من الباحثين اليوم يوصون بعمل رسائل استطلاعية في نطاقات منضبطة قبل إطلاقها في الميدان الفعلي. على الرغم من ذلك، فمثل هذه الرسائل الاستطلاعية يمكن أن تكون مكلفة في السياقات محدودة الموارد، ويمكن كذلك أن تبطئ وتيرة توصيل الرسائل؛ لذا فهي أقل انتشارا مما قد يتصوره المرء.

ملخص الفصل

في مراجعتنا لسيكولوجية الإقناع، رأينا مناحيَ متعددة لفهمه. اتخذ بعضها منحى "كيفية الفعل"، مُفصِّلا الفنيات النفسية التي تجعل الإقناع أكثر فعالية. في المقابل، تقدم مناحٍ أخرى نماذج أكثر مفاهيمية، والتي تصف كيف يحدث تغيير الاتجاه على مستوي معرفي. ما تتفق عليه جميع هذه المناحي هو أهمية الرسالة، ومصدرها، والهدف، ومنهج توصيلها. جميع النماذج أيضا ترى (إلى درجة أعلى أو أقل) أن الإقناع يتضمن عمليات أفكار تأملية (ظاهرية)، وتلقائية (ضمنية). على الرغم من أن هذا الكتاب يقدم الإقناع منفصلا عن موضوعات أخرى، فمن المهم أيضا إدراك أنه

باعتباره أحد صور "التأثير الاجتماعي"، فهو يتجلى في جزئيات أخرى من المجال. إن تأثير الأقليات، وتكوين الانطباعات، والمعايير الاجتماعية ليست سوى مناطق محدودة في علم النفس الاجتماعي التي تتضمن تغيير الاتجاهات بشكل أو آخر.

النقاط الأساسية في الفصل

تتضمن مصادر التأثير الاجتماعي التبادلية، والالتزام/ الاتساق، والدليل الاجتماعي، والسلطة، والإعجاب، والندرة.

ملامح الرسالة، ومصدرها، والشخص المقصود، هي أمور يجب أخذها في الاعتبار عند تصميم تواصل إقناعي.

تشير نماذج المعالجة الثنائية إلى أن الإقناع يحدث عبر الأفكار المنطقية، و/ أو يتأثر بالاستدلالات.

يرى منحى "الإيعازات" أن هندسة الاختيارات" يجب أن تطبق علوم الإقناع على أنظمة اتخاذ القرار العام.

اقتراحات لمزيد من القراءات

1. Cialdini, R. (2007). *Influence: The psychology of persuasion.* New York: HarperBusiness.
2. Jeffrey, W., Sherman, J. W., Gawronski, B., & Trope, Y. (2014). *Dual process theories of social mind.* New York: Guilford Press.
3. Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 2098–2109.
4. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness.* New York: Yale University Press.

ملخص الموضوع: التأثير الاجتماعي

في هذا الموضوع، رأينا كيف يؤثر التأثير الاجتماعي علينا بصور متنوعة (على سبيل المثال، من خلال المجاراة، والإقناع، والتيسير الاجتماعي) وعلى

مستويات متعددة، فتجعلنا ننصاع، أو نغير آراءنا. رأينا كذلك كيف أننا مصادر للتأثير الاجتماعي مثلما نحن مستقبلون له، وكيف يملك تأثيرنا الاجتماعي القدرة على التغيير الجذري للمجتمع. من خلال ذلك، بدا واضحا أننا نملك قدرا من السيطرة على سلوكنا أقل مما نظن. إن المواقف التي نجد أنفسنا فيها تجعلنا نتصرف أحيانا بطرق لا نتصرف بها في المعتاد. في أحوال أخرى، لا تكون لدينا الطاقة، أو الدافعية، أو القدرة لنفكر بالقدر اللازم قبل التصرف. رأينا كذلك كيف يعمل الإقناع، وكيف أن دراسة الإقناع تعتمد على جزئيات أخرى من علم النفس، ولها تطبيقات واسعة على الحياة الحقيقية.

على امتداد الأيام القليلة القادمة، حاول توجيه انتباهك إلى التأثيرات الاجتماعية في حياتك. متى تنصاع للآخرين؟ هل هناك قرارات اتخذتها دون تفكير كافٍ؟ كيف حاولت إقناع شخص ما بفعل شيء ما؟ عندما تنتبه إلى هذه المواقف، يمكنك أن تسأل نفسك، كيف تنطبق المادة التي قدمناها هنا على هذه الأمور. فكر، ليس فقط في سبب تصرفك على النحو الذي تصرفت به، ولكن أيضا فيما إن كنت في المرة القادمة تود أن تتصرف بشكل مختلف عما تصرفت (وإن كان، فكيف)؟

(٨)
علم النفس الاجتماعي في سياقات تطبيقية

كيف يساعد علم النفس الاجتماعي في العالم الحقيقي؟

إن علم النفس الاجتماعي هو مجال تطبيقي بالأساس. يهتم علماء النفس الاجتماعيين بالظواهر التي تحدث في العالم الحقيقي، ويسعون دوما إلى الحصول على إجابات للأسئلة شديدة الإلحاح، والمشكلات التي يطرحها المجتمع. قبل أن نتعمق في هذا الفصل ربما يكون من المفيد التفكير في الأفكار والموضوعات التي ناقشناها بالفعل: "بحوث التأثير الاجتماعي" على سبيل المثال تنطبق بشكل دائم على مواقف الحياة اليومية (في الحقيقة، ربما تنطبق على المادة التسويقية المصاحبة لهذا الكتاب بالذات!). بالمثل، ينطبق العمل على كل من "الدافعية"، و"الذات الاجتماعية" و"العمليات داخل الجماعات" على الحياة الحقيقية بطرق متشعبة. نظرا لهذا التنوع، يكون مما يتجاوز نطاق هذا الكتاب استعراض جميع الطرق التي يتم تطبيق علم النفس الاجتماعي بها. نتيجة لذلك، سنركز على أربعة مسارات للبحث داخل المجال، وكل منها ذو صلة وثيقة بمشكلات الحياة الواقعية. على مستوى بين فردي (نسبيا)، سننظر إلى المنبئات الحيوية والنفسية "للعدوان" (وكيف أن طريقة التناول الإعلامي يمكن أن يغذي هذا الأمر). سنبحث بعد ذلك السؤال ذي الصلة "لماذا يختار الناس تقديم المساعدة" أو عدم تقديمها في مواقف الطوارئ. ثم سننتقل إلى الدور الذي يلعبه علم النفس الاجتماعي في الخلفيات الأشمل في السياسة العامة، بالنظر إلى الطريقة التي نفهم بها صنع قرار لجنة المحلفين، والدور المحتمل للروابط الاجتماعية في تحسين الصحة البدنية والنفسية للأفراد.

العـــدوان

العدوان هو انفعال قوي ومدمر في الغالب، وهو يكشف وجود عديد من المشكلات السلوكية. على سبيل المثال، يخبُر العديد منا ما يسمى "العدوان الدقيق"

في حياتنا اليومية، وذلك عندما يتصرف الأفراد بطرق بسيطة مُصممة لمضايقتنا أو استفزازنا. في أقصى الطرف الآخر من القياس، يمكن أن يؤدي العدوان إلى أن تنقلب قوميات كاملة على بعضها البعض أثناء الحروب. نتيجة لذلك، أولى المشتغلون بعلم النفس الاجتماعي اهتماما خاصا بفهم أسباب العدوان، والعمليات التي تعزز ظهور الأفكار والسلوكيات العدوانية. على الرغم من ذلك، فإن التعريف الواضح للعدوان كان محل بعض الجدل في المجال. على سبيل المثال، يجب علينا أن نحدد إن كان ما نقصده هو "السلوك" أو "النية" المسبقة أم لا، وما إذا كان العدوان يتخذ هيئة النشاط البدني دوما أم لا، وما إذا كان يلزم للعدوان أن يكون مستهدفا لشخص بعينه. يرى أغلب المشتغلين الحاليين بعلم النفس أن "النية لإيذاء كائن حي آخر" هو أمر يعد عدوانا (انظر Green, 1990). يتضمن هذا التعريف الواسع العدوان البدني، وكذلك العدوان غير البدني (مثل، الصياح في وجه شخص آخر، أو استخدام لغة عنصرية).

الاتجاهات البيولوجية

تمحورت تفسيرات علم النفس المبكرة للعدوان حول فكرة "التنفيس". حيث كان ينظر إلى العدوان على أنه محرك قوي بيولوجي بالأساس، والذي يؤدي بالتدريج إلى تكوين التوتر. بعد ذلك يقع حدث مثير يمكن الفرد من تفريغ توتره، سواء في هيئة عدوان، أو نشاط "تنفيسي" غير مؤذٍ (ربما ممارسة الركض). على الرغم من ذلك، أظهرت البحوث التي منحت الأفراد فرصة ممارسة سلوك تنفيسي أن ذلك لم يفلح بشكل دائم في خفض مستويات العدوان لديهم، في الحقيقة، فهو قد يزيدها في بعض الأحيان (Bushmanm Baumeister & Stack, 1999)! لذا، على الرغم من أن فكرة الأنشطة التنفيسية يمكن أن تكون ذائعة الصيت في أوساط المعالجين، فإن فعاليتها في خفض العدوان مازالت محل شك.

على الرغم من أن هذه المحاولات لفهم العدوان باعتباره عملية داخلية قد لا تكون ناجحة، فإن ذلك لا يعني أن العدوان لا يتضمن بعض الأسس البيولوجية. على سبيل المثال، نفذ عالما البيولوجيا بيليايف وتروت Belyaev and Trutt برنامج ترويض انتقائي طويل المدى على الثعالب البرية (من خلال السماح للحيوانات التي

تبدو "أقل برية" فقط بالتناسل). بعد ٣٠ جيلا، لاحظ الباحثان أن نسبة الثعالب التي يمكن اعتبارها "مُروضة" بشكل جيد (وغير عدوانية) قد ارتفعت من صفر تقريبا إلى حوالي ٦٦% (انظر Trutt, 1999). في المقابل، قام ليجرسبيتز وليجرسبيتز Lagerspetz and Lagerspetz بتربية الفئران انتقائيا على أساس أن تكون إما شديدة العدوانية أو مُستأنسة، بعد ٢٦ جيلا فقط استطاعا تخليق سلالة من الفئران أظهرت مستويات عالية بشكل دال من العدوانية. في البحوث على الإنسان تم قياس مستويات العدوان في التوائم أحادية البويضة (التوائم المتطابقة، التي تتشارك نفس التركيب الجيني) والتوائم ثنائية البويضات (التوائم غير المتطابقة التي تتشارك ٥٠% فقط من التركيب الجيني لها). أظهرت هذه الدراسات دائما أن التوائم المتطابقة تكون أكثر تشابها في مستويات العدوان لديها مقارنة بالتوائم غير المتطابقة، مما يشير إلى أن العامل الجيني يمكن أن يفسر ٥٠% من التباين في العدوان (انظر، Tuvblade et al., 2009). تشير بعض الدراسات إلى أن العدوان البدني ربما ينطوي على مكون جيني أكبر مما تنطوي عليه الأشكال الأخرى من العدوان (Brendgen et al., 2005).

يظهر الأساس البيولوجي للعدوان أيضا في البحوث التي تحدد دور العناصر الكيميائية العصبية مثل "السيرتونين"، أو "التستستيرون" بين الذكور. على سبيل المثال، لدى البشر، ترتبط المستويات المنخفضة من السيرتونين بزيادة العدوان (مثلا Coccaro, 1989). على الرغم من ذلك، فهذه التأثيرات ليست دائمة الحدوث: عند حقن الحيوانات "التابعة" بمقادير أكبر من السيرتونين أظهرت زيادة في نيتها الانخراط في مواقف تنافسية، أو، في دراسات أخرى، استثارة سلوك موجه نحو الهرب (Edward & Kravitz, 1997). في المقابل، أظهرت المستويات المرتفعة من التستستيرون ارتباطا بكل من السلوك العدواني وتدني الاستثمار في الاهتمام برعاية الأبناء. كذلك يبدو أن مستوى التستستيرون ذاته يزيد بالاستثارة الجنسية والتحديات بين الشخصية التي تتضمن رجالا آخرين، مما يشير إلى أن حالة العدوانية يمكن أن تكون "استراتيجية تكاثرية" متطورة (انظر Archer, 2006). من المثير للاهتمام الإشارة إلى أن تأثيرات هذه المركبات الكيميائية العصبية متفاعلة بقوة مع بيئاتنا المادية والاجتماعية. على سبيل المثال، إذا هيمنت المواجهة البدنية العدوانية على التفاعل فمن شأنها أن تزيد

مستويات السيرتونين، لكن يبدو أن تأثيرات مستوى السيرتونين يختلف بالنسبة للحيوانات ذات المستويات الأعلى والأدنى من المكانة الاجتماعية (Edwards & Kravitz, 1997; McGuire & Raleigh, 1987).

الاتجاهات النفسية

لا يعد العدوان عملية بيولوجية فحسب. تمحورت التوجهات النفسية التقليدية في دراسة العدوان على كيفية تعاملنا مع شعور "الإحباط" (على سبيل المثال. Dollard et al., 1939). يقترح "فرض الإحباط/ العدوان" لدولارد وزملائه أن الإحباط غالبا ما يؤدي بشكل عملي إلى العدوان عندما يكون الهدف الذي نسعى لتحقيقه ذا قيمة كبيرة لدينا، وعندما تتلاشى جميع الآمال في الحصول عليه، وعندما نتعرض للإحباط مرات عديدة، وعندما نكون قد حققنا تقريبا (ولكن ليس تماما) ما نهدف إليه. تضمنت الصياغات الأحدث لهذه النظرية (Berkowitz, 1989) توليد المشاعر السلبية كأحد أشكال الإحباط الذي غالبا ما يتحول إلى عدوان. في هذه الرؤية، يمكن للظروف الكريهة مثل ارتفاع درجة الحرارة أو الزحام الشديد أو الألم الجسدي أن يكونوا مصدرا للإحباط. في قياس الإحباط على مستويات جماعية، نجد أن الشعور "بالحرمان النسبي" بين ما يحصل عليه الفرد وما يحصل عليه الآخرون يرتبط أيضا (ولكنه لا يفسر بشكل تام) بزيادة العدوان داخل الجماعات (Crosby, 1976). هذا النوع من العدوان يمكن أن يظهر بطرق عديدة منها الاحتجاجات الاجتماعية، وأعمال الشغب، والجرائم (Gurney & Tierney, 1982; Miller, Bolce & Halligan, 1977; Kawachi, Kennedy & Wilkinson, 1999). إن فكرة هذا "العدوان المُزاح" مازالت تجتذب اهتمام الباحثين كما أنها تلقى دعما إمبريقيا جيدا (انظر Marcus-Newhall et al., 2000).

يمكن فهم العدوان كذلك على أنه سلوك متعلَّم. تشير "نظرية التعلم الاجتماعي" لباندورا إلى أننا نفهم كيفية التصرف من خلال عملية "تعلم غير مباشر". بشكل محدد، نحن نلاحظ أفعال الآخرين، والنتائج المترتبة عليها. في هذه الحالة من العدوان، إذا رأينا شخصا يستمتع بأن يمارس العدوان، ولاحظنا كذلك أن هذا الفعل ينتج بعض الفوائد المنوطة به، سنكون أكثر ميلا إلى أن نصبح نحن أيضا عدوانيين. ظهرت هذه

النتائج واشتهرت بقوة في سلسلة من الدراسات التي أجراها باندورا (على سبيل المثال.، Bandura, Ross & Ross, 1961). في "تجارب الدمية بوبو" الشهيرة، قام مجموعة من الأطفال بين عمر الثالثة والسادسة بمشاهدة راشد يتعامل مع دمية، وهي على هيئة شخص كلما تم ضربه ليسقط يرتد واقفا مرة أخرى. في "النموذج العدواني" من التجربة، تصرف الراشد بعنف بدني ولفظي تجاه الدمية، حيث ركلها ولكمها وضربها بلعبة على شكل مطرقة، وكان يصيح فيها أثناء ذلك. في المجموعة الضابطة، قام الراشد باللعب المسالم باللعب الموجودة في الحجرة متجاهلا الدمية. بعد ملاحظة أحد هذه المواقف، كان الأطفال أنفسهم يجلسون (بشكل فردي) في حجرة أخرى مليئة بالألعاب، دون السماح لهم باللعب بها أكثر من دقيقتين فقط (لتحفيز الشعور بالإحباط). بعد ذلك كان يتم نقل الأطفال إلى الغرفة التي رأوا فيها الراشد مسبقا. أظهر الأطفال الذين شاهدوا العنف مسبقا ميلا كبيرا إلى الانخراط في "عنف مُحاك" (بمعنى.، ركل الدمية ولكمها والإساءة اللفظية إليها). بدا كذلك أنه كلما كان نموذج المعتدي أكثر شبها بالأطفال، كلما زاد تأثير النموذج السلوكي عليهم. على سبيل المثال، شجع نموذج المعتدي الذكر الأولاد، وليس البنات، على التصرف بشكل أكثر عدوانية، بينما أدى النموذج الأنثوي إلى زيادة الميل للسلوك العدواني بين الفتيات. أجرى باندورا وزملاؤه إعادة للدراسة تم فيها معاقبة المعتدي أو مكافأته على السلوك العدواني. توصل الباحثون إلى أنه عندما بدا أن اعتداء المعتدي تتم مكافأته، زادت الاحتمالات اللاحقة لممارسة العدوان المُحاكِي. تعرض هذا البحث للنقد على أساس عدة أمور (على سبيل المثال، ضرب دمية باستخدام مطرقة لعبة أمر يبعد كثيرا عن ضرب شخص حقيقي بمطرقة حقيقية، وأنه كان من الواضح أن الأطفال قد اندمجوا في اللعب ولم تكن لديهم أية نية للإيذاء). على الرغم من ذلك، فقد حصلت فكرة أننا نتعلم العدوان من الآخرين على أشكال متنوعة من الدعم الإمبريقي. هذه النتائج وغيرها الكثير المشابهة لها جعلت باندورا (Bandura, 1978, p.12) يؤكد أن التعلم الاجتماعي هو أحد أقوى العوامل المؤثرة على "اللجوء المبدئي إلى العنف".

التأثيرات الثقافية على العدوان

كما أننا جميعا نتعلم من بعضنا البعض، يبدو كذلك أن الثقافة تحدد فهمنا "للوقت" الذي يكون فيه من المناسب الاستجابة إلى موقف ما بعدوانية. على سبيل

المثال، تشير سلسلة من الدراسات إلى أنه في أمريكا الجنوبية (التي يعد مفهوم الشرف الشخصي مهما فيها)، تكون احتمالية مواجهة الإهانات التي تطال ذكورية الفرد بالعدوانية أعلى كثيرا مقارنة بأمريكا الشمالية (على سبيل المثال.، Cohen et al., 1996). بالمثل، وجدت أنماط مشابهة من السلوك العدواني في المجتمعات المتوسطية التي تملك "ثقافة الشرف"، لكن الإهانة هنا تنبع من تهديد شرف عائلة الفرد أكثر من إهانة ذكوريته (Van Osch et al., 2013). من المهم الإشارة إلى أن أنظمة الشرف هذه ليست سلبية في المطلق، فمن شأنها أن تشجع على تحقيق روابط اجتماعية أقوى (والتي سنرى أهميتها عند مناقشة فكرة "الشفاء الاجتماعي"). "أنظمة الشرف" يمكن أيضا أن ترشد إلى سلوكيات إيجابية، على سبيل المثال، هناك بعض الأدلة التي تشير إلى أن هؤلاء الذين يؤيدون العدوان غير ذي الصلة هم أيضا أكثر احتمالية لممارسة تبادلية المجاملات (Leung & Cohen, 2011).

العدوان ووسائل الإعلام

إن التأثيرات الثقافية التي تشبه "أنظمة الشرف" وجدت في الغالب مع نشأة المجتمعات. على الرغم من ذلك، فإن تأثيرها ربما يكون قد تضاءل بصورة كبيرة مع الانتشار الواسع لتأثير وسائل الإعلام مثل التلفاز، وألعاب الكمبيوتر، وحديثا، الإنترنت (بالتحديد مواقع تحميل التسجيلات المرئية). أدى ذلك إلى تزايد تعرض الراشدين والأطفال لعدد هائل من الأفعال العنيفة. العديد من هذه المشاهد (مثل ألعاب الكمبيوتر أو الأعمال التليفزيونية الدرامية) تبدو مشابهة للواقع، لكنها في الحقيقة خيالية. على الرغم من ذلك، في المقابل، تقدم الأخبار، وشبكات التواصل الاجتماعي، ومواقع مشاركة التسجيلات المصورة جميعها محتوي يصور العنف الواقعي. يزيد ذلك غالبا من الميل الفردي إلى العدوان بأكثر من صورة. رأينا بالفعل أن الأفراد يشكلون سلوكهم حسب هذه أو تلك. بالمثل، ناقش "نموذج الروابط المعرفية الجديدة" لبركويتز (Berkowitz, 2012) على وجه الخصوص أنه كلما زاد ما تشاهده من عنف، زاد احتمال انخراطك فيه، وذلك مع تزايد انتشار مفهوم العنف وسهولة تنشيطه معرفيا. كذلك فإننا يمكن أن نرى العالم كمكان أكثر تهديدا نتيجة لتعرضنا المتكرر للقصص

التي تدور حول العنف في المجتمع. يمكن أن تكون نتيجة الحياة في "عالم سيئ" هي أن نصبح نحن شخصيا أكثر سوءا وعنفا (Gerbner et al., 1977). يمكن أن يؤدي التعرض المتكرر للعنف إلى جعلنا أقل حساسية لمعناه وتأثيراته (Bandura, 1978). بناء على ما سبق، أشار أندرسون وبوشمان (Anderson & Bushman, 2001) إلى أن الرابطة بين ما تقدمه وسائل الإعلام من عنف وانتشار العدوان تلقى دعما كبيرا. امتد طرحهم للقول أن حجم هذا التأثير أكبر من غيره من الأمور التي تحوز تأثيرا كبيرا على السياسات الاجتماعية، مثل العلاقة بين الواجب المنزلي والتحصيل الأكاديمي، أو بين التدخين السلبي والإصابة بسرطان الرئة. على الرغم من ذلك، تجدر الإشارة إلى أنه بالنسبة لبعض وسائل الإعلام (على سبيل المثال، ألعاب الكمبيوتر) لا تكون الرابطة بهذا الوضوح (انظر إضاءات مهمة التالية).

إضاءات مهمة: هل ألعاب الكمبيوتر تحرض على العنف دائما؟

سمعنا جميعا قصصا سلبية في وسائل الإعلام عن العلاقة بين أحدث ألعاب الفيديو والسلوك العدواني. كما رأينا، فهناك دليل راسخ يظهر أن عنف وسائل الإعلام يرتبط بزيادة معدلات العنف في العموم. يمكن أن تزيد ألعاب الفيديو من العنف إلى درجة هائلة كلما زاد استغراق الفرد في ممارسة اللعب عبر الشاشات. ربطت الأدلة التجريبية بشكل مؤكد بين التعرض لعنف ألعاب الفيديو وزيادة العنف (على سبيل المثال، Bartholow, Sester & Davis, 2005). على الرغم من ذلك، فهذه الرابطة قد لا تكون مباشرة. رأى بعض الكتاب أن هناك "تحريفًا في نشر" التراث المتعلق بالأمر، والذي بالغ في تحديد حجم التأثير الفعلي لعنف ألعاب الفيديو (Ferguson, 2007). قدم كتاب آخرون دليلا يشير إلى أن ممارسة ألعاب الكمبيوتر يمكن أن يرتبط بارتفاع مستويات الصحة النفسية والمشاركة الاجتماعية (Durkin & Barber, 2002). في زمان فيه ألعاب الإنترنت تضم آلافا من الأشخاص (مثلا، ألعاب الإنترنت هائلة العدد التي تتضمن أكثر من لاعب لممارستها)، يمكن أن يكون دور الصحبة والتعاون أهم من العدوان (انظر: Colwell & Kato, 2003). لذا، يمكن طرح فكرة أن ممارسة ألعاب الفيديو ليست سلبية دوما. في السنوات الأخيرة، ارتبط ما أطلق عليه "الألعاب الاجتماعية

الإيجابية" بزيادة التعاون والسلوكيات البينشخصية الاجتماعية الإيجابية (Gentile et al., 2009). مما يلزم ذكره أيضا أن من يمارسون ألعاب الكمبيوتر لا يفعلون ذلك بمعزل عن الآخرين. إن دخول الصغار على هذه الألعاب (ووسائل الإعلام في العموم) يكون تحت إرشاد الوالدين إلى درجة كبيرة، والرغبة في اللعب عموما يمكن تهذيبها بالتربية. في الغالب أيضا أن الطريقة التي يفهم بها الأفراد العنف في ألعاب الفيديو تتشكل من خلال السياق الأوسع لعالمهم.

العدوان والتلقائية

حاول منظور المعرفة الضمنية أيضا فهم العدوان، وذلك قد يساعد في تفسير تأثيرات وسائل الإعلام على العنف. من وجهة النظر هذه، فإن "البادئات[1]" في بيئاتنا التي ترتبط معرفيا بالعدوان تزيد احتمالية توليد أفكار وسلوكيات عنيفة. على سبيل المثال، في دراسة بيركويتز ولياج (Berkowitz & Lepage, 1967) كان وجود سلاح (مسدس) في السياق التجريبي سببا في جعل الأفراد أكثر ميلا إلى الاستجابة بمزيد من العنف لتجربة التعرض لصدمات كهربية. في عمل مشابه، أوضح بارج وتشين وبوروز (Bargh, Chen & Burrows, 1996) أن المبادرة بالتعامل الوقح تزيد احتمال قطع الحوار. كذلك فالبادئات تحت مستوى الإدراك الواعي يبدو أن لها تأثيرا، فالمبادأة العدوانية تقود شعوريا إلى سلوكيات أكثر تناقضا وغموضا تدرك على أنها عدوانية (Todorove 7 Bargh, 2002). كما يمكنك التخيل، رأى عديد من الباحثين أن ألعاب الكمبيوتر العنيفة هي مصدر غني بمثل هذه البادئات العدوانية.

كما رأينا، كان العدوان مصدرا للاهتمام الكبير من قبل الباحثين والمشتغلين بعلم النفس لعقود عدة، وتم طرح عدد من النظريات والتطبيقات العملية لمنظورات متنوعة. عند النظر إلى هذا الأمر، يكون من المهم فهم العدوان على أنه "مفهوم نظامي". أسباب العدوان هي مزيج من العوامل الجسدية، والاجتماعية الثقافية، والموقفية. لذلك، يلزم أخذ دور كل هذه العوامل في الاعتبار عند السعي لمضاعفة احتمالات نجاحها.

---

(1) Primes

متى نقدم العون للآخرين؟ مساعدة المتفرج١

هل مر بك موقف ذات يوم احتجت فيه للمساعدة، لكن بدا أن من حولك لا يلحظون الأمر، أو لا يهتمون به؟ أو ربما كنت على الطرف الآخر من المعادلة، ورأيت شخصا ما ربما احتاج للمساعدة، لكنك لسبب ما أيا كان، لم تتدخل؟ في هذا القسم نراجع الدليل حول "مساعدة المتفرج" (أو بديلها "لامبالاة المتفرج").

أجريت العديد من البحوث حول لامبالاة المتفرج نتيجة لجريمة قتل الرقيقة كاثرين جينوفيز (Catherine Genovese) والتي عرفت بين أصدقائها باسم كيتي. قتلت كيتي في أحد الصباحات المبكرة من شهر مارس عام ١٩٦٨، بعد ثلاثين دقيقة من الكرب الشديد. أثناء الهجوم تم طعنها مرة أمام البناية التي كانت تقطنها على مرأى من السكان الآخرين، ومرة أخرى خلف المبنى حيث تم اغتصابها أيضا. خلال هذه الفترة، صرخت كيتي طلبا للمساعدة مرات عديدة. حملت إحدى سيارات الإسعاف كيتي بعد حوالي ساعة من بدء الهجوم، لكنها ماتت في الطريق إلى المستشفى. أشارت الصحف في تعليقها على هذا الحادث المرعب إلى وجود عديد من الأشخاص الذين شهدوا الجريمة (وفقا لبعض المصادر كانوا ٣٧ شخصا). كذلك أكدت الصحف على ما يبدو من أن المهاجمين قد غادروا المكان ثم عادوا مرة أخرى. لو كان أي شخص قد تدخل في هذا الوقت، لاستطاعت كيتي بالتأكيد النجاة بحياتها من هذا الهجوم. إن فكرة أن جيرانها قد شاهدوها وهي تهاجم وتقتل أمام أعينهم دون أن تبدر منهم أية نية لمحاولة فعل أي شيء حيال هذا الأمر قد أثار قدرا هائلا من الذعر العام. أشارت التفسيرات اللاحقة للأحداث إلى وجود درجة كبيرة من الأخبار الكاذبة التي تم تناقلها، وأنه في الحقيقة، قام أشخاص عديدون بطلب الشرطة (التي كانت بطيئة في استجابتها) و/ أو تدخلوا بشكل مباشر. على الرغم من ذلك، فإن مقتل كيتي جينوفيز (وغيرها من االحوادث الدامية التي وقعت على مرأى من شهود، مثل حادثة تعذيب وقتل الطفل جامي بولجر (Jamie Bulger) ذي العامين في عام ١٩٩٣ (والذي شوهد بصحبة قاتليه

---

(1) Bystander helping.

ذوي العشر سنوات من قبل ٣٨ شخصا) ألقت بظلال واسعة على فكرة أن الآخرين سيساعدوننا عندما نحتاج إليهم. هذه الحالات دعمت أيضا جسما كبيرا من البحـــوث التي تحاول فهم متى وكيف يختـــار الأفـــراد التدخل في المواقف الطارئة.

المنظورات التطورية

أحد طرق فهم سلوك المساعدة يأتي من "المنظور التطوري". مساعدة الأفراد دائما ما تتضمن تكلفة للذات. على أقل تقدير، مساعدتك سوف تؤدي لاستثمار وقتك وطاقتك لحساب شخص آخر، وفي أحوال كثيرة ربما تدخل نفسك في مخاطر. من وجهة نظر تطورية، يتم "تبني" هذا السلوك فقط إلى الحد الذي يساعد على نشر جينات الفرد. إذا ساعدت شخصا أنت على صلة به، فأنت بذلك تساعد على ازدهار كودك الجيني أيضا (الذي يشاركك إياه). هناك أدلة على هذه الفكرة من دراسات على البشر والحيوانات. بالتركيز على البشر، لاحظ بيرنشايتن وكراندال وكيتاياما (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994) أن اختيارنا لمساعدة الأشخاص يتزايد بتزايد درجة قرابتهم لنا. على سبيل المثال، في مواقف الحياة أو الموت، سيختار الأفراد مساعدة الشقيق (الذي يشاركه ٥٠% من جيناته) على مساعدة ابن عم له (الذي يشاركه ٢٥% فقط)، والذي سيكون بدوره أكثر من المساعدة التي سيقدمها لفرد أكثر بعدا عنه في القرابة (مثل ابن العم البعيد، والذي يشارك فقط ١٢,٥% من الجينات معه). هذه المساعدة تبدو استراتيجية، على الرغم من ذلك، يبدو أننا نساعد بشكل تفضيلي الأقارب المقربين في مواقف الحياة أو الموت. في مواقف الحياة اليومية، يبدو أننا نفضل أيضا مساعدة الأشخاص المرضى أكثر من مساعدتنا للأصحاء. في المقابل، في مواقف الحياة أو الموت، مثل المجاعة، فإننا نفضل مساعدة الأصحاء على المرضى. يشير تفسير هذه النتائج إلى أنها توضح أننا (بعلم أو دون علم) حذرون للغاية فيما يتعلق بقراراتنا بتقديم المساعدة. ينتج عن ذلك بزوغ السؤال حول إلى أي مدى يكون الأفراد "إيثاريين"، أم أن جميع أشكال المساعدة هي نوع من مساعدة الذات بطريقة أو أخرى. أحد حدود هذا التفسير التطوري هي أنه على الرغم من كونه يصف احتمالات الانخراط في المساعدة، فإنه لا يحدد بوضوح العمليات التي تؤثر على اتخاذ الفرد من عدمه لقرار تقديم المساعدة لشخص آخر في الحالات الطارئة.

هذه العمليات هي محل اهتمام نماذج أخرى تعتمد البعد النفسي بدرجة أكبر، ومنها "نموذج لاتانيه ودارلي ذو الخمس خطوات[1]" وكذلك "منحى مكافآت تكلفة الاستثارة[2]" لرودين وبيليافين.

نموذج لاتانيه ودارلي ذو الخمس خطوات

كان نموذج لاتانيه ودارلي ذو الخمس خطوات هو أحد النماذج التي ظهرت في أعقاب حادثة كيتي جينوفيز المروعة. يفترض هذا النموذج أن الأفراد يختارون المساعدة في حالات الطوارئ. يمكن تعريف الحالات الطارئة على أنها مواقف تتضمن وجود خطر على الأفراد أو الممتلكات، وأن يكون الموقف غير عادي وخارج إطار ما تم التخطيط له، ويحتاج إلى تصرف فوري، ولا يتيح إلا وقتا قصيرا للتخطيط. يرى النموذج أننا عندما ننخرط في مواقف طارئة، نحتاج للمرور بخمس خطوات كي نقرر تقديم المساعدة. كل خطوة تنطوي على احتمالات فشل العملية، وعدم القدرة على تقديم أية مساعدة.

في البداية، يجب أن "نلاحظ" حدوث شيء ما، نحن بحاجة إلى رؤية الحدث فعليا. في بحث حديث أجراه هايمان وزملاؤه (Hyman et al., 2009) أظهر أننا إذا ركزنا على شيء ما تحديدا (على سبيل المثال، التحدث عبر الهاتف)، فإننا من المحتمل بدرجة كبيرة أن نفوِّت العديد من الأحداث غير العادية على الإطلاق، والتي غالبا ما يصعب تفويتها (مثل المهرج الذي يقود دراجة أحادية العجلات في تجربتهم!). إذا لاحظنا الحدث، نحتاج بعد ذلك إلى "تأويل" ما نراه على أنه حادث طارئ. على سبيل المثال، في حادثة الطفل جامي بولجر، رأى عديد من الناس (وتفاعلوا مع) اصطحاب الولدين ذوي العشر سنوات للطفل الصغير، واللذين قتلاه فيما بعد، أقر الشهود لاحقا بأنهم افترضوا أن هذين المجرمَين هم أقاربه الذين يعتنون به. إذا فسرنا موقفا ما على أنه طارئ، الخطوة التالية هي اتخاذ "مسئولية الفعل". إذا شعرنا أن شخصا آخر غالبا ما سيتدخل في الأمر، فسيقل احتمال تقديمنا للمساعدة.

---

(1) "Latane' and Darley's five-step model"

(2) "arousal cost-reward approach"

ذكر هذا التأثير فيما أطلق عليه ظاهرة "نثر المسئولية[1]"، حيث يؤدي وجود عدد متزايد من الأفراد كشهود للحدث الطارئ إلى خفض متفاوت لاحتمالية تقديم أي منهم للمساعدة (على الرغم من أن الاحتمالية "الكلية" للمساعدة تزيد في نفس الوقت). إذا أخذنا على عاتقنا مسئولية اتخاذ الفعل تجاه الموقف الطارئ، فالخطوة التالية هي "تحديد كيفية المساعدة". إذا لم نشعر بكفاءتنا للمساعدة، فغالبا ما لن نتخذ هذه الخطوة (والعكس بالعكس، فالشعور بقدرتنا على المساعدة يزيد الفرصة لتقديمها). أخيرا، فحتى إذا قررنا كيفية المساعدة التي يمكننا تقديمها، فإننا قد لا "ننفذ التصرف"، وذلك إذا شعرنا أن التكلفة فائقة جدا، أو إذا وجد شيء ما في الموقف يشير إلى أن عدم فعل هذا التصرف هو الأمر الأكثر صوابا، أو حين لا نستطيع تنفيذ ما انتوينا فعله.

أحد جوانب القوة في هذا النموذج هو أنه يحدد عددا واضحا من المراحل التي يلزم تحقيقها، كذلك يقترح عددا من الطرق التي يمكننا بها زيادة فرص تقديم الناس للعون (على سبيل المثال، جعل الأفراد على دراية بما يشكل الموقف غير العادي، أو تثقيفهم حول خطورة نثر المسئولية، أو معاونتهم على التصرف عند نشأة الحالات الطارئة). على الرغم من ذلك، أحد حدود هذا النموذج هو أنه "بارد" إلى درجة كبيرة، وغير عاطفي بطبيعته.

هناك نموذج يكمل عمل لاتانيه ودارلي، والذي يركز بدرجة أكبر على الجانب المعرفي "الساخن" لتقديم المساعدة، وهو "نموذج مكافآت تكلفة الاستثارة" (انظر: Piliavin, Rodin & Piliavin, 1969). يرى هذا النموذج أننا (أ) عندما نرى أن شخصا ما في كرب، فإن ذلك يولد حالة من الاستثارة النفسية السلبية، و(ب) نحن مدفوعون لخفض هذه الاستثارة. إننا نقرر كيفية التصرف من خلال النظر إلى تكاليف ومكاسب المساعدة (مقابل عدم المساعدة). تكلفة المساعدة يمكن أن تتضمن الجهد الذي ستنطوي عليه المساعدة، والشعور بالحرج إذا صار الأمر أن المساعدة لم تكن أمرا مطلوبا، وخطر التعرض لإيذاء جسدي. في المقابل، يمكن أن تصل مكافأة المساعدة إلى درجة تلقي المدح من الآخرين، وقد تولد "راحة البال" لدينا. على الجانب الآخر، فتكلفة عدم المساعدة يمكن أن تتضمن لوم الذات على النتائج السلبية، واحتمال نظر الآخرين إلينا

---

(1) diffusion of responsibility

بوجه عابس. وأخيرا، تتضمن مكاسب عدم المساعدة الاستمرار في عمل ما تفعله أيا كان، وتوفير وقتك وجهدك اللذين ستستغرقهما عملية المساعدة. تعتمد كيفية مساعدتنا على الموازنة بين عوامل "الدفع" و"الجذب" هذه. إذا كان هناك الكثير من العوامل التي تشجعنا على المساعدة، والقليل من تلك التي تمنعنا، ففي الغالب سيتم اتخاذ تصرف مباشر. يؤدي ذلك إلى خفض الاستثارة النفسية التي نشعر بها. في المقابل، إذا كان هناك كثير من العوامل التي تثبط عزيمتنا عن تقديم المساعدة المباشرة، مجتمعة مع عدد قليل للغاية من الأمور المشجعة على المشاركة، فنحن نحاول ساعتها خفض الاستثارة من خلال تجنب الموقف (مثلا، مغادرة المكان). بالطبع، أحيانا يكون هناك كثير من الدفع لنا باتجاه المساعدة، لكن يكون هناك الكثير مما يجذبنا بعيدا عنها. في هذه المواقف يرى نموذج مكافآت تكلفة الاستثارة أننا سوف ننخرط في بعض الأشكال الأخرى من السلوكيات التي تساعد على خفض الاستثارة. والتي قد تتضمن إعادة التشكيل المعرفي (مثلا: إعادة تأويل الموقف على أنه ليس طارئا، مما يزيل الحاجة إلى اتخاذ تصرف حياله) أو اتخاذ تصرفات غير مباشرة (مثلا، الاتصال بشخص تشعر أنه أكثر كفاءة في التعامل مع هذا الموقف، يخفض ذلك الاستثارة دون أن تنخرط مباشرة في التصرف). استخدم نموذج مكافآت تكلفة الاستثارة لشرح نتائج دراسة "السامري الصالح[1]" الشهيرة لبيلياڤان وروبين وبيلياڤان (Pilivian, Rodin & Pilivian, 1969).

دراسة السامري الصالح[2]

تضمنت "دراسة السامري الصالح" ملاحظة سلوك المساعدة لدى مجموعة من المسافرين العامة في إحدى سيارات مترو الأنفاق في كوينز، بمدينة نيويورك، والذين

---

(1) Good Samatitan

(٢) التجربة مستوحاة ومسماة على اسم إحدى قصص الإنجيل الشهيرة، وهي "قصة السامري الصالح"، وتحكي عن نصيحة السيد المسيح عليه السلام لأحد مريديه، ليعلمه كيف يكون الإنسان صالحا. حكي له كيف تعرض يهودي للضرب المبرح من قبل جماعة من اللصوص في طريق صحراوي مهجور، ومر عليه رجل عادي ثم رجل دين فلم يلتفت إليه أي منهما، ثم مر عليه سامري، والعداوة بين اليهودي والسامري قائمة تاريخيا، لكنه أشفق عليه وداوى جراحه ونقله لمكان آمن دفع ثمن إقامته فيه حتي يتعافى. وقال المسيح لتلميذه أن هذا السامري هو أفضل من الرجلين الآخرين لأنه فعل الخير وساعد الضعيف. (المترجمة)

يلتقون بشخص يبدو عليه المرض الشديد. تم تنظيم التجربة الميدانية بحيث يجلس الأفراد الملاحظون في مكان واحد من السيارة. من هذا المكان، يصبح بإمكانهم ملاحظة ردود أفعال الأشخاص في المنطقة المتاخمة للسيارة (المنطقة "الحرجة"). فرا في المتوسط، كان هناك ما نسبته ٨,٥ فردا في المنطقة الحرجة خلال هذه التجربة، كان نصفهم أفروأمريكيين بينما الباقون كانوا بيضا قوقازيين. أثناء كل مرة من تنفيذ التجربة كان أحد التابعين للباحثين يجلس في المنطقة الحرجة وهو يبدو مريضا للغاية، كان البقية يتوزعون في المكان، فيجلسون على الأرضية، ويحملقون في السقف. قاس الملاحظون المدة التي استغرقها شخص ما لينهض ويساعد المريض، وكذلك جنس من قام بتقديم العون والخلفية العرقية له. من المهم أيضا الإشارة إلى أن الباحثين قد قاموا بتغييرات في مظهر الضحية. في جميع الحالات كان الضحية الذكر يرتدي سترة وبنطالا دون رابطة عنق. لكن، في أحد الأحوال التجريبية كان يحمل مشروبا عاديا، بينما في الموقف الآخر كانت رائحة الخمر تفوح منه وهو يحمل زجاجة داخل كيس ورقي بني اللون. لاحظ الباحثون أن الضحية الذي يحمل مشروبا عاديا قد حصل على قدر أكبر من المساعدة بدرجة فارقة (٩٥% من المرات) مقارنة بالآخر (٥٠% فقط من المرات). لاحظوا كذلك أن ٩٠% ممن قدموا المساعدة كانوا ذكورا و٦٤% منهم بيضا. ربما تكون هذه الفروق راجعة جزئيا إلى التكلفة والمكافآت المدركة التي يأخذها الأفراد في الاعتبار عند اتخاذ قرار القيام بتصرف ما. فعندما كان الضحية ثملا، ربما رأي الأفراد أن المساعدة أمر مكلف لهم ("يمكن أن يتقيأ علي!")، وأن مخاطرة عدم المساعدة أقل ("من الذي سيلومني على عدم التدخل؟"). ربما كانت هناك أيضا احتمالات أكبر لحدوث "إعادة التشكيل المعرفي" ("بالنظر إليه، يبدو أن ذلك هو حاله دوما!"). في حالة الضحية الذي يحمل مشروبا عاديا، كانت كل هذه النقاط في صورتها العكسية، مما جعل تقديم المساعدة أكبر احتمالية. ربما يكون من المثير للجدل بدرجة ما، ما طرحه فريق البحث من أن النساء ربما يكن أقل ميلا لتقديم المساعدة لأنهن يشعرن أنهن أقل قدرة، وكذلك (نظرا للصور النمطية الثابتة حول الفروسية التي كانت أكثر انتشارا في هذا الوقت) ربما يشعرن أكثر بانخفاض تكلفة عدم اتخاذ فعل المساعدة.

بالنظر إلى ما سبق، نجد أن هذين النموذجين (والبحوث المتنوعة التي أجريت لاحقا لبحث هذا الأمر) تشير إلى أن سلوك تقديم المساعدة يعتمد على مزيج من اكتشافنا أن هناك حالة طوارئ تقع، وتقرير ما إذا كنا سنقدم المساعدة أم لا، وإذا قررنا فعل ذلك، العمل على تنفيذ ذلك بأفضل صورة ممكنة. تم تطبيق هذه النماذج على نطاق واسع في مواقف الحياة الواقعية. على سبيل المثال، فإن تدريب الأفراد على الإسعافات الأولية يجعلهم أكثر قابلية للتقديم الفعلي للمساعدة، وتدريبهم على ألا يشعروا بالحرج حول لفت الانتباه إلى موضوعات مثيرة للشك، هو حجر الزاوية في حملات مكافحة الإرهاب.

اتخاذ قرار لجنة المحلفين

لجنة المحلفين هي حجر الزاوية في أغلب أنظمة القضاء الغربية. كل يوم، يقوم آلاف المحلفين باتخاذ قرارات من شأنها أن تغير بشكل جذري (أو في بعض الأحيان قد تنهي) حياة أفراد. تختلف لجنة المحلفين من مكان إلى آخر، على سبيل المثال، بالنسبة لقدر التدريب الذي يتلقاه المحلفون قبل المحاكمة، وطريقة اختيار المحلفين، وعدد الأفراد الذين تتشكل منهم الهيئة. على الرغم من ذلك، فالأمر المشترك بينهم جميعا هو أنهم جماعة من الأفراد الذين يجتمعون معا، ويجرون مناقشة جماعية، ثم يتوصلون إلى اتخاذ قرار معين (بمعنى.، يصلون إلى حكم أو يقررون عقوبة). نظرا لخطورة عملهم، لا يكون من المفاجئ أن يولي المشتغلون بعلم النفس قدرا كبيرا من الاهتمام لفهم كيفية عمل هيئة المحلفين، والتحيزات التي يمكن أن تؤثر عليهم.

عديد من التحيزات النظامية التي رصدناها بالفعل في هذا الكتاب ستنطبق على عملية صنع القرار المشترك. على سبيل المثال، عند إقرار هيئة المحلفين لعقوبة ما، ربما تكون الهيئة عرضة لتأثيرات الاستقطاب، وربما يكون أفرادها مطيعين لأصحاب السلطة، أو يتصرفوا وفقا للصور النمطية، أو يقتنعوا بالمعلومات بشكل غير مناسب، أو يجدوا صعوبة في التغلب على رأي الأغلبية. على أية حال، فإلى جانب ما سبق عرضه، هناك قدر كبير من العمل البحثي الذي يركز بالخصوص على صنع قرار هيئة المحلفين. إذا كان عرض معالجة كاملة لهذا الموضوع هو أمر يتخطى مجال

كتابنا هذا، فإننا سنبحث بعض القضايا التي تتناول سمات المتهمين والخصوم، وأهمية وتعقيد أمور الاقتراع وحجم هيئة المحلفين، ودور رئيس هيئة المحلفين.

سمات المتهمين والخصوم

كما أنهم جزء من هيئة المحلفين ذاتها، فأفراد الهيئة في الوقت نفسه أعضاء جماعات أخرى متنوعة. تعد الهويات الاجتماعية ذات الصلة بالعرق والمكانة الاجتماعية الاقتصادية من العوامل المهمة التي من شأنها أن تؤدي إلى تحيز أعضاء هيئة المحلفين. في العموم، يميل الأفراد بدرجة أكبر إلى التحيز لصالح الآخرين المشابهين لهم عند اتخاذ قرار الإدانة. يبدو ذلك صحيحا على وجه الخصوص عندما تحكم جماعات الأغلبية على جماعات الأقليات. على سبيل المثال، يصدر أعضاء هيئات المحلفين البيض قرارات إدانة أكثر على المتهمين من السود وذوي الأصول الإسبانية (انظر، Devine et al., 2001; Perez et al., 1993). إن الأشخاص البيض الأغنياء بدرجة ما يتم تمثيلهم بنسب أكبر في هيئات المحلفين. في المقابل، تزيد احتمالات أن يكون المحلفون من أقليات عرقية، ومن طبقات اجتماعية اقتصادية أدنى. تؤدي هذه التأثيرات مجتمعة إلى زيادة احتمال إدانة المتهمين المنحدرين من أقليات عرقية و/ أو الأكثر فقرا من المتوسط مقارنة بالمتهمين الآخرين الأكثر شبها بجماعة الأغلبية.

كذلك فإن تصورات المحلفين المسبقة حول الأفراد توثر في الأمر. إن السمات الشكلية للمتهمين يمكن أن تؤثر بدرجة كبيرة على مدى احتمال إدانتهم. على سبيل المثال، فالمتهمون الأكثر جاذبية جسدية يواجهون احتمالات أقل بالإدانة (انظر على سبيل المثال، Efran, 1974)، حيث تمنح الأحكام الأكثر تساهلا للمتهمين الأكثر جاذبية (انظر على سبيل المثال، Kulka & Kessler, 1978). ربما الأكثر شهرة هو أن المتهمين ذوي "الوجوه الطفولية" تقل إدانتهم في تهم جرائم العنف، لكنهم يواجهون احتمالات أكبر بالإدانة في قضايا الإهمال (انظر Berry & Zebrowitz-McArthur, 1988). هذه التأثيرات تتبع غالبا مما لدينا من الصور النمطية حول أنواع معينة من الأشخاص. رأينا بالفعل من التراث الذي تم عرضه حول الانطباعات الأولى أننا نفترض مسبقا أن الأفراد ذوي الجاذبية يملكون سمات إيجابية أخرى (تأثير الهالة:

انظر الفصل الرابع). تأثير "الوجه الطفولي" الذي تم وصفه سابقا يمكن أن يكون عائدا إلى حقيقة أن المظهر الملائكي لا يتفق مع فكرة العنف، لكنه لا يتعارض مع توقعات الإهمال. تلقت فكرة "تأكيد التوقعات" هذه دعما من نتائج يبدو تعارضها مع ما ناقشناه للتو. على سبيل المثال، وجد أن النساء الجذابات المتهمات في جرائم النصب على الرجال من أجل المال أكثر احتمالا لمواجهة الإدانة بالجرائم مقارنة بالنساء غير الجذابات (Piehl, 1977). باختصار، فإن معتقداتنا حول مدى شبه المتهمين بنا، وتوقعاتنا مسبقة الإدراك حول شخصية المتهم وسلوكه المحتمل، تؤدي إلى تحيز منظم في الطريقة التي نتخذ بها قرارات تخصهم. للأسف، لا تنتهي المشكلة عند هذا الحد، يشير باحثون آخرون إلى أن التحيزات يمكن أن تتولد من خلال الأمور المتعلقة بالإجراءات، مثل طرق الاقتراع، وتحديد رئيس هيئة المحلفين.

الاقتراع ورئيس هيئة المحلفين

تملك الطريقة التي تقرر بها هيئة المحلفين جمع آراء الأعضاء تأثيرات كبيرة على النتيجة النهائية. على سبيل المثال، تقوم هيئات المحلفين دوما بالاقتراع لتحدد ما إذا كان أعضاؤها يرون المتهم مذنبا أم غير مذنب. بالنظر إلى ما تمت مناقشته سابقا في نموذج آش (انظر الفصل السادس)، تخيل الآن أن خمسة أفراد من اثني عشر فردا يرون أن المتهم مذنب، وخمسة آخرون يرونه بريئا، والمحلف الأخير لا يميل لأي من الرأيين. إذا قامت اللجنة بعمل "دورة روبن[1]"، يقوم الجميع بإعلان رأيه بالدور، ساعتئذ، يمكن أن يمثل تأثير المجاراة مشكلة حقيقية. على سبيل المثال، ما الذي تتوقع حدوثه إذا قام خمسة أفراد ممن يريدون حكما بالإدانة بالكشف عن آرائهم أولا، ثم تبعهم العضو صاحب الرأي غير المحسوم؟ تشير البحوث إلى أن مثل هذه "الأغلبية المحلية" يمكن أن تؤثر على قرار المصوتين التالين عليهم (قبل المداولة) حول قراراتهم بإدانة المتهم أو عدم إدانته، والعمليات ذاتها يمكن أن تؤثر أيضا على مبالغ التعويض عن الضرر (Davis et al., 1989).

---

(١) التعبير المطروح مقابل للتعبير المذكور بالنص الإنجليزي "round-robin" وهو مصطلح يستخدم لإعطاء النتائج المتشابهة فرصا متساوية بطريقة دائرية دون إعطاء الأولوية لأي منها. (المترجمة)

يتم انتخاب رئيس هيئة المحلفين عادة للمساعدة في تنظيم المناقشة وتقديم القرار النهائي للجنة. يحوز رئيس الهيئة تأثيرا متفاوتا على المحلفين. تشير بعض البحوث إلى أن رؤساء هيئات المحلفين يستحوزون على ما نسبته ٢٥ إلى ٣٥% من وقت الحديث، لأنهم يقررون أمورا إجرائية مثل طريقة التصويت، وأن رأيهم المبدئي يؤثر بقوة على النتائج النهائية (انظر Strodtbeck & Lipinski, 1985; Diamond & Casper, 1992). غالبا ما يكون رئيس اللجنة ذكرا، ذا مكانة اجتماعية واقتصادية مرتفعة، وتعليم عالٍ. كذلك فرؤساء هيئات المحلفين يكونون من أولئك الأشخاص الذين يختارون الجلوس إلى رأس المائدة، والمبادرة بالحديث، وربما من غير المفاجئ أن يكون هو أول من يرفع طلبا بحاجة الهيئة إلى رئيس بالأساس! هذا المزيج من تحيز الاختيار والتأثير المتفاوت على النتائج النهائية يقدم مزيدا من التحيز المستقبلي ضد المتهمين من جماعات الأقليات. تأثير رئيس الهيئة يمكن أن يعتمد جزئيا على حجمها.

حجم هيئة المحلفين

هل يؤثر حجم هيئة المحلفين على احتمالية أن تجدك الهيئة مذنبا؟ لو كان الأمر كذلك، فهل الهيئة الأصغر أم الأكبر هي الأكثر دقة؟ قام عالما النفس ساكس ومارتي (Saks & Marti, 1997) بتحليل بعدي للبحوث المتاحة حول الموضوع، وتوصلا إلى عدد مهم من الاستنتاجات. تشير نتائج البحث إلى أن هيئات المحلفين كبيرة الحجم تحقق فرصة متزايدة لوجود أفراد عديدين من جماعات الأقليات فيها. هذا مهم على وجه الخصوص عندما نفكر في أن الفرد الواحد المعارض للجماعة يصعب عليه أن يغير اتجاه الأغلبية، بينما أفراد الجماعة المتسقين معا يمكن أن يجدوا فرصة لذلك (انظر الفصل السادس). على الرغم من ذلك، يبدو أيضا أن الهيئات كبيرة العدد التي تؤدي إلى مشاركة أقل من أي فرد منفردا أكثر احتمالية للإخفاق في الوصول إلى قرار (يعلقون القرار) وأنهم ليسوا أكثر دقة من الهيئات الأصغر حجما.

تطبيقات عملية على بحوث اتخاذ القرار لهيئة المحلفين

أدت كثير من هذه النتائج إلى تغييرات مهمة في الطريقة التي تعمل بها هيئات المحلفين. على سبيل المثال، جد أن أساليب اختيار هيئة المحلفين التي تتم من خلال

الاعتماد على قائمة من أصحاب السيارات الذين يقومون بالتسجيل فيها (والتي تميل إلى إقصاء أعضاء جماعة الأقليات بشكل متفاوت) يتم التخلص منها تدريجيا في عديد من الأماكن. في الوقت الذي تكون فيه هيئات المحلفين تكون حرة عادة في اتخاذ القرار أيا كان ما تختاره، فهناك كثير من النصائح التي يتم توجيهها إلى العديد من قرارات لجان المحلفين، والتي تتعلق بكيفية تجنب أشكال التحيز المشابهة لما ناقشناه أعلاه (على سبيل التحديد، فيما يتعلق بأهمية الاقتراع السري مقابل العلني). على الرغم من ذلك، ما زال هناك الكثير من العمل الذي يجب إنجازه؛ فبينما أغلب أعضاء لجنة المحلفين قد يحاولون (في الغالب) أن يكونوا في أفضل صورة ممكنة، فإن أيا منهم ليس أكثر أو أقل عرضة للوقوع في الخطأ من أي شخص عادي آخر. إن أمورا مثل الصور النمطية الثابتة وغيرها من قضايا التحيز المتعلقة بعلم النفس الاجتماعي تجعل من غير المتوقع أن يتم التخلص من المشكلة فعليا إلا عندما يقوم "المجتمع ككل" بتعديل اتجاهاته. بينما لا يجب أن يمنع ذلك من جهود تحسين اتخاذ قرار لجنة المحلفين على مستوى الهيئة، فمن المهم أيضا الإشارة إلى أن هذه المحاولات غالبا ما تكون فاشلة لو تمت بمعزل عن الباقين.

إضاءات مهمة: تأثيرات القناعة الخاطئة

على الرغم من أن الباحثين قد حددوا عددا من التحيزات النظامية في اتخاذ قرار هيئة المحلفين، فالتغييرات الإجرائية في عديد من الأنظمة القضائية إما بطيئة للغاية أو غير موجودة على الإطلاق. لما كانت التحيزات النظامية غالبا ما تؤدي إلى قناعات خاطئة، صار لها عدد من التطبيقات المهمة. سجل أحكام البراءة الوطني[1] (مشروع يضم جامعة كاليفورنيا مركز إيرفين نيوكيرك، وكلية القانون بجامعة ميتشجان، وكلية القانون بجامعة ولاية ميتشجان) يهدف إلى تتبع أحكام البراءة للمتهمين في قضايا قتل. كذلك درسوا حالات التبرئة الخاطئة في الولايات المتحدة، بهدف فهم الأسباب والعواقب لحدوثها، وكيفية تجنب الأخطاء المستقبلية. حتى وقت كتابة هذا العمل قام هذا المشروع بتوثيق ٢١٢٨ حالة براءة

(1) The National Registry of Exoneration

منذ عام ١٩٨٩ (بما يمثل ١٨٥٠٠ عاما قضيت سجنا بالخطأ). هناك غالبا أيضا عدد كبير من الأفراد ذوي القناعات الخاطئة ما زالوا داخل نظام العقوبات. بحوث قليلة هي التي درست التأثيرات النفسية الناجمة عن اعتناق الفرد لقناعة خاطئة حول جريمة ما. على أية حال، يبدو أن مثل هذه الخبرة يمكن أن تؤدي إلى عواقب نفسية سيئة طويلة المدى. تقترح البحوث القائمة أن القناعات الخاطئة والسجن الخطأ يمكن أن يؤدي إلى أعراض شبيهة بأعراض اضطراب كرب ما بعد الصدمة، وتزايد التعصب تجاه العدالة (Grounds, 2004; Campbell & Denove, 2004). أشار باحثون آخرون أيضا إلى أن المحكوم ببراءتهم يصارعون من أجل إيجاد هوية اجتماعية إيجابية، وتجنب الوصمة الاجتماعية واستعادة الاندماج في مجتمعاتهم المحلية (Wwstervelt & Cook, 2012).

الشفاء الاجتماعي

إحدى الطرق التي تم بها تطبيق علم النفس الاجتماعي على ميدان الصحة هو ما تم من خلال منحى "الشفاء الاجتماعي". الفكرة الأساسية للشفاء الاجتماعي هي أن كلا من الهويات الاجتماعية التي نملكها والشبكات الاجتماعية التي نحن على صلة بها تعد من أهم المصادر النفسية التي يمكن الاعتماد عليها عندما نواجه تحديات نفسية و/أو اجتماعية (Jetten, Haslam & Haslam, 2011). بشكل أكثر تحديدا، فإن وجود روابط مع جماعات متعددة، والحفاظ على عضوية هذه الجماعات أثناء أوقات التحول، والبناء الناجح لروابط جديدة، ترتبط كلها بالنتائج الأفضل. في هذا الجزء، سنبحث كيف عملت بحوث الشفاء الاجتماعي في قطاعات مثل الصدمة، والتعافي من الإدمان، والتعامل مع كبار السن. سننظر كذلك إلى كيفية تطبيق الشفاء الاجتماعي في أحوال علاجية.

الصدمة والتكيف

تحمينا الهوية الاجتماعية التي نملكها من الخبرات الضاغطة، وتساعدنا على التعافي من الأحداث الصادمة بسرعة أكبر. أجرت هسلام وزملاؤها (Haslam et al.,

(2005 دراستين لبحث هذا التأثير. بحثت الدراسة الأولى تعافي المبحوثين من جراحات القلب، والثانية تمت على مجموعتين من ضباط تفكيك المفرقعات والعاملين في بار. أظهرت نتائج الدراستين أنه كلما زاد مدى توحد الأفراد مع جماعاتهم، تناقص قدر ما يشعرون به من ضغوط يومية. يبدو كذلك أن التوحد مع جماعات "متعددة" أمر مهم. على سبيل المثال، أوضحت البحوث أن عضوية الجماعات المتعددة تشجع الأفراد على التكيف السريع مع التحديات ذات الطابع البدني، مثل تعلم التزلج، أو مع التغيرات الحياتية الشديدة مثل حدوث إصابة بالمخ (Jones & Jetten, 2011). لوحظت هذه الأهمية للهوية الاجتماعية في التكيف مع المواقف الصعبة في مجالات أخرى عديدة. قام كيليزي وريتشر وكاسيدي (Kellezi, Reicher & Cassidy, 2009) بعقد مقابلات شخصية لاستكشاف جودة الحياة النفسية لدى الأفراد الذين واجهوا بشكل مباشر الصراعات في كوسوفو (التي وقعت عام ١٩٩٩). استنتج الباحثون أن الأفراد الذين كانوا قادرين على اعتبار الحرب وسيلة لتأكيد هوياتهم الاجتماعية أصيبوا بمعدلات أقل من الاكتئاب والقلق، وتضاعف إدراكهم للدعم الاجتماعي المتاح. يبدو ذلك أيضا لدى الأفراد الذين يتعافون من صدمات أكثر "روتينية"، حيث أشارت دراسة أجراها بول وفرينجز (Bule & Frings, 2016) إلى أن الأفراد الذين يعيشون مستخدمين "الفغرة١" يشعرون بقدر أقل من المشاعر السلبية إلى الدرجة التي تجعلهم يحافظون على عضوياتهم في جماعات عديدة. الروابط الاجتماعية تساعدنا أيضا أثناء التغيرات الأكثر توقعا، مثل التقدم بالعمر.

التقدم في العمر

التقدم بالعمر هو أمر لا مفر منه، ومع تزايد أعمار الأفراد صار من المهم تحقيق أفضل ما يمكن لهم في سنوات أعمارهم المتقدمة. تشير البحوث إلى أن الروابط الاجتماعية ذات أهمية فائقة في الحفاظ على الصحة النفسية والبدنية للأفراد. إن "العزلة الاجتماعية" هي خطر حقيقي على كبار السن، ويبدو أن الرجال أكثر هشاشة

---

(١) الفغرة "stoma" هى جهاز خارجى يتم تركيبه فى الجسم للمساعدة في إتمام بعض العمليات الحيوية التي لا يستطيع المريض القيام بها بالصورة الطبيعية.

على وجه الخصوص في هذا الأمر، حتى في السياقات التي تكون إمكانية التفاعل الاجتماعية متوفرة، مثل دور رعاية المسنين. وجدت دراسة أجراها جليبز وزملاؤه (Gleibs et al., 2011) أن المشتركين الذكور في الأندية الاجتماعية قد حققوا نتائج نفسية أفضل على امتداد فترة ثلاثة أشهر. احتفظت النساء المشتركات في النوادي على وجه الخصوص بقدراتهن المعرفية، ورفاههن النفسي بدرجة أكبر من هؤلاء اللواتي لم يشتركن فيها. بالنسبة للرجال، كان التأثير أكثر وضوحا، حيث ظهر انخفاض دال في مستويات الاكتئاب والقلق، وهو ما بدا واضحا أنه ذو صلة بزيادة الشعور بالتوحد الاجتماعي مع الأعضاء الآخرين. بشكل عام، يبدو أنه كلما اندمج الأفراد مع مجتمعاتهم المحلية، زادت درجة ما يشعرون به من حرية واستقلالية (Gleibs, Sonnenberg & Haslam, 2014).

من الجدير بالذكر في هذه النقطة أن تأثيرات هذا التوحد لدى أصحاب الأعمار المتقدمة ليست دائما إيجابية. إذا ارتبطت الهوية الذاتية للشخص باعتباره مسنا بصور نمطية سلبية (مثل تدني الأداء المعرفي، وانخفاض المهارات الحركية، إلخ) يمكن أن يكون لذلك نتائج سلبية عليه. بعض التحولات الحياتية يمكن أن تغير بشكل متفاوت من مدى توحد الفرد مع تلك الصور السلبية لهويته الاجتماعية. على سبيل المثال، ارتبطت عدم قدرة الفرد على الاستمرار في ممارسة قيادة السيارات بالشعور بأنه أقل استقلالا، وأكثر ضعفا. كذلك ارتبط تنشيط الصور النمطية الثابتة المرتبطة بالتقدم في العمر بتهديد الصورة النمطية، إذ يمكن أن تكون الصور النمطية بالفعل سببا قويا للإضرار بالأداء أكثر مما هو موجود لدى الفرد في الواقع (Abrams, Eller & Bryant, 2006; Lemont, Swift & Abrams, 2015). لوحظت تأثيرات مماثلة في جوانب أخرى للصحة النفسية، تضم الاكتئاب، وهو ما ستنتقل إليه مناقشتنا الآن.

الهوية الاجتماعية والاكتئاب

حتى وقت قريب، كان ينظر إلى الاكتئاب على أنه اضطراب قائم على مرض عضوي بالمخ بالأساس، وعادة ما يتضمن علاجه استخدام مضادات اكتئاب قوية مصحوبة بجلسات علاج أو إرشاد فردي أو جماعي. على الرغم

من ذلك، يمكن فهم الاكتئاب أيضا من "منظور أكثر نفسية". إلى جانب العمل البحثي المذكور سابقا، يبدو أن تعزيز الهوية الاجتماعية الإيجابية يمكن أن يواجه ويخفض آثار الاكتئاب. يشير عمل كروزوايز وزملاؤه (Crusways et al., 2015) إلى أن ذلك قد يكون راجعا في جزء منه إلى أن الهويات الاجتماعية تساعد الأفراد على عمل أشكال عزو إيجابية حول سلوكهم ومخرجاته (انظر الفصل الرابع). على سبيل المثال، بدلا من أن يقول الفرد "لقد فشلت لأنني غبي- سأفشل دوما"، يمكنه التفكير قائلا "لقد فشلت لأن المهمة كانت مستحيلة التنفيذ، في المرة القادمة سأحاول أن أنجح". اقترح كروزوايز وزملاؤه كذلك (Crusway et al., 2013) أن الروابط الاجتماعية ذات صلة بتخفيف أعراض الاكتئاب، وخفض احتمالات الانتكاسة، وخفض احتمالات إصابة الأفراد بالاكتئاب مستقبلا. مرة أخرى، يشير البحث في هذه الجزئية إلى أن الهويات الاجتماعية ليست "دوما" مُعينة. على سبيل المثال، قام كروزوايز وجاناسيلان (Crusways & Gunaseelan, 2016) بعمل مسح لعدد ٢٥٠ شخصا مصابين بالاكتئاب في ٢٣ دولة. وجد الباحثان أن مدى تعريف الأفراد بأنهم مرضى اكتئاب كان منبئا بمدى وصولهم لمستويات متدنية من الرفاه النفسي. تعد حقيقة أن الهويات لها القدرة على كل من المساعدة والتعطيل ذات صلة على وجه الخصوص بمجالات مثل "الإدمان".

الإدمان

من التطبيقات الحديثة لمنحى الشفاء الاجتماعي والذي لاقي اهتمام كبيرا، ما تم في نطاق دراسة "التعافي من الإدمان". في بحث نجاح الأفراد في صراعهم للتعافي من الإدمان، لاحظ عدد من مجموعات البحث أن مدى تعريف الأفراد بأنهم في حالة تعافي يمكن أن يؤثر على نتائجهم فيه (انظر على سبيل المثال، Buckingham, Frings & Albery, 2013; Dingle et al., 2015). كذلك يبدو أن عدد الروابط الاجتماعية التي يمتلكها هؤلاء الأفراد مع أفراد لا علاقة لهم بالإدمان ينبئ بشفاء أفضل (Best et al.,2016) تبدو هذه العملية ذات ارتباط بقدرة الجماعة على مساعدة الأفراد على التعبير الواضح عن خبراتهم، وتعزيز الفعالية الذاتية والانصياع لمعايير الحماية السلوكية (مقابل الخطرة) (Frings & Albery, 2015). العمليات المتعلقة

بالسلوكيات، مثل استهلاك الكحوليات يبدو أنها تحدث على مستويات ظاهرة وضمنية (تلقائية) (Lindgren et al., 2013; Frings, Melichar & Albery, 2016). على سبيل المثال، أوضح ليندجرين وزملاؤه (Lindgren et al., 2013) أن الروابط بين مفهوم الذات ومفهوم هوية مدمن الكحول (والتي تقاس باستخدام زمن رد الفعل) قد تتبأ بكمية الكحول التي تعمد الأفراد تناولها في الأيام التالية.

الشفاء الاجتماعي: آفاق للعلاج

ما التأثير المحتمل لفكرة الشفاء الاجتماعي على كل من الصحة النفسية والجسدية؟ إن فكرة الشفاء الاجتماعي مهمة، ليس نظريا فقط، وإنما أيضا لأنها تشير إلى أن "التدخلات النفسية" (بمعنى.، تلك التي تستهدف جوانب سياقات الأفراد الاجتماعية والبيئية) يمكن أن تكون مفيدة في تحسين النتائج. على سبيل المثال، التدخل الذي يطلق عليه "جماعات للصحة[1]" والذي تم تطويره على يد كاثرين هسلام وزملائها (Haslam et al., 2016) يستخدم سلسلة من التدريبات التي تساعد الأفراد على تحديد نقاط القوة، والفرص المتاحة في شبكاتهم الاجتماعية، وكذلك تسلحهم بالمهارات اللازمة لصنع روابط جديدة. على الرغم من أن البرنامج ما زال في مهده، إلا أنه أظهر قدرة على المساعدة في تحسين الصحة النفسية لمن استعانوا به (Haslam et al., 2016). بشكل أكثر عمومية، فإن فكرة "روشتة العلاج الاجتماعية" والتي يتم فيها تقديم التيسيرات للمريض للحصول على الخدمات المحلية المتاحة (والتي تتراوح من صفوف الرسم، حتى رحلات زيارة حديقة الحيوان) والأنشطة (مثل التطوع، وجماعات الهوايات، وما شابه) أصبحت وسائل إضافية آخذة في الانتشار إلى جانب (أو لمساندة) الطرق التقليدية القائمة على استخدام العقاقير لعلاج كل من المشكلات البدنية والنفسية (انظر South et al., 2008). أحد الأمثلة على ذلك هو تأسيس نماذج "أكواخ الرجال[2]"، والتي تتضمن وجود جماعات من الرجال معا لممارسة أنشطة عملية وهوايات في جماعات اجتماعية تتم داخل أكواخ كما يشير الاسم. تبدو هذه

(1) Groups 4 Health

(2) men's shed

النماذج ناجحة في تعزيز الصحة النفسية وخفض درجة العزلة الاجتماعية (انظر على سبيل المثال، Morgan et al., 2007).

ملخص الفصل

وُضع هذا الفصل لبحث علم النفس الاجتماعي في سياقات تطبيقية. تم ذلك من خلال التركيز على جزئيات رئيسية أربع، والتي كانت الاستبصارات الخاصة بعلماء النفس قابلة للتطبيق العملي فيها بوضوح على مواقف الحياة الواقعية. في الواقع، ليس هناك إلا عدد قليل للغاية من خبرات حياتنا الشخصية والمهنية التي لم يدرسها مختصو علم النفس بطريقة أو أخرى. الأداء الرياضي، وسلوك المستهلكين، والتعليم، والسياقات التنظيمية والصحية، هي بعض من كل ما كان لعلم النفس الاجتماعي أثر بالغ فيه. عند التفكير في طرق أخرى تم بها (أو بالإمكان أن يتم) تطبيق علم النفس الإجتماعي في الحياة الواقعية، يكون من المفيد النظر إلى الفصول السابقة. ستلاحظ أن كل فصل قام هذا الكتاب بتغطيته قد تحول إلى مواقف الحياة اليومية، أو كانت لديه الإمكانية لذلك. هذه نقطة قوة حقيقية في المجال، لكنها كذلك تثير عددا من التساؤلات المهمة. على سبيل المثال، يجدر التساؤل عما إذا كان علم النفس الاجتماعي "محايد أخلاقيا" أم لا. إن الأسئلة التي يطرحها الباحثون، والطريقة التي يقدمون بها النتائج كليهما يغذي الروايات الاجتماعية، كما يمكن أن تكون لها تأثيرات اجتماعية واسعة النطاق. في العادة، الطرق التي تحاول بها السلطة تنظيم المواقف اجتماعيا (للخير أو للشر) تستقي معلوماتها من الباحثين، وخطط عملهم ربما لا تكون دوما للصالح العام. يحدث في مجال علم النفس الاجتماعي التطبيقي التساؤل حول مدى ما يجب استخدام البحث العلمي فيه بهدف التلاعب بسلوكيات الأفراد على نطاق واسع. يجب علينا كذلك أن نتذكر أن الاستنتاجات التي نخرج بها من الدراسات تكون على نفس قدر جودة الدراسات ذاتها، وهي الفكرة التي بينتها بوضوح "الأزمة الثانية" في علم النفس الاجتماعي (انظر الفصل الأول).

النقاط الأساسية في الفصل

علم النفس الاجتماعي هو مجال تطبيقي يؤثر على عديد من النطاقات.

موضوعات مثل العدوان وسلوك المساعدة يمكن فهمها عبر منظورات بيولوجية، واجتماعية معرفية، وثقافية.

علم النفس الاجتماعي يمكن أن تكون له تطبيقات سياسية مهمة، على سبيل المثال، في نطاقات مثل اتخاذ قرار لجنة المحلفين.

يتزايد الانتباه إلى أهمية الروابط الاجتماعية في مجال الصحة الجسدية والنفسية.

اقتراحات لمزيد من القراءات

1. Krahé, B. (2013). *The social psychology of aggression*. Hove, East Sussex: Psychology Press.
2. Stürmer, S., & Snyder, M. (eds) (2009). *The psychology of prosocial behavior: Group processes, intergroup relations, and helping*. Oxford: Wiley-Blackwell.
3. Devine, D. J., Clayton, L. D., Dunford, B. B., Seying, R., & Pryce, J. (2001). Jury decision making: 45 years of empirical research on deliberating groups. *Psychology, Public Policy and Law, 7*, 622–727.
4. Jetten, J., Haslam, C., & Alexander, S. H. (eds) (2012). *The social cure: Identity, health and well-being*. Hove, East Sussex: Psychology Press.

(٩)
اتجاهات مستقبلية وموضوعات عامة

ما الذي ينتظر علم النفس الاجتماعي؟

عبر الفصول الثمانية السابقة لكتابنا، والموضوعات الرئيسية الثلاثة فيه، قمنا بجولة داخل النطاقات الكبرى التي يتكون منها علم النفس الاجتماعي. التقينا بعضا من القامات الكبرى في المجال، وتعلمنا كيف سار تطوره، بدءا من روائع أرسطو، وحتى أحدث فنيات علم النفس العصبي الاجتماعي. رأينا كذلك كيف غيرت الجهود المتعلقة بالمناهج والأسس الفلسفية وجه المجال. فيما يتعلق بالدراسات ذاتها، حددنا الأطر التي تعرِّف الذات، وما يؤدي إلى تحفيزنا، وكيف نتفاعل على أساس بين شخصي وبين جماعي، وعمليات التأثير الاجتماعي، وبعض الأمثلة على كيفية تطبيق علم النفس الاجتماعي في العالم الحقيقي. لكن الأمر لم ينته (تماما!). في هذا الفصل الأخير سنختتم مناقشتنا باستكناه بعض ما قد يهتم به علم النفس الاجتماعي في المستقبل، والنظر في بعض الموضوعات الأساسية التي تبزغ باستمرار عبر المجال.

اتجاهات مستقبلية في علم النفس الاجتماعي

ما الذي يمكن أن يدرسه المتخصصون في علم النفس الاجتماعي في العقود القادمة؟ الكثير من علم النفس الاجتماعي هو "بحث الأسس"، والذي غالبا ما سيتواصل بهدف بحث العمليات المعرفية الاجتماعية الأساسية التي تحكم سلوكنا. على الرغم من ذلك، فإن علم النفس الاجتماعي هو مجال متجاوب أيضا، لذا فغالبا ما ستؤثر فيه "الأحداث الجغرافية السياسية" المستقبلية، والتي يمكننا أن نتنبأ ببعضها، لكن كثيرا منها لا يمكننا التنبؤ به. ستتأثر اهتمامات المجال أيضا بكل من "المطالبات الاجتماعية البازغة" و"التقنيات الحديثة". إن التنبؤ الدقيق بالمستقبل هو أمر مخادع، لذا، فقبل أن

نكمل، أرجو أن تعدني أيها القارئ العزيز ألا تستشهد بكلماتي التالية في السنوات القادمة!

اتجاهات تأثرت بالصراعات والسياسات الجغرافية

كما رأينا، كثير من الموضوعات المهمة تاريخيا في المجال (والتي تدور تحديدا حول الطاعة والمجاراة) كانت ناتجة في جزء منها عن الأحداث المروعة للحرب العالمية الثانية. منذ هذا الوقت، نعمت كل من أوروبا الصناعية والولايات المتحدة بفترات غير مسبوقة من السلام، وإن كان نسبيا؛ حيث ظلت هناك بعض الصراعات قائمة بين الولايات حول "ملكية أراضي المنازل". يمكن أن يكون ذلك مرتبطا بالاهتمام المتناقص ببحوث العلاقات داخل الجماعات عبر السنوات الخمس عشرة الماضية، ويعد العمل على التثاقف استثناء ملفتا هنا (انظر الفصل الخامس). على الرغم من ذلك، فقد تعرضت كل من أوروبا وأمريكا لهجمات متعددة من حركات إرهابية من قبل قوات شبه عسكرية داخلية وخارجية، والتي قيل: إنها وصلت إلى أعلى مستوياتها في الهجوم الذي تعرضت له المملكة المتحدة في ثمانينيات القرن الماضي (المتعلق بالصراع على أيرلندا الشمالية). هذا التصاعد في النشاط الإرهابي يمكن أن يقود إلى عودة البحوث التي تدرس كيفية معالجة "العلاقات بين الجماعات" (على وجه الخصوص ما يتعلق بالفروق السياسية والدينية). كذلك يمكن أن يؤدي ذلك إلى ثراء متزايد ودراسة أكثر نظامية لمعنى "التطرف[1]" (كيف يتم تنشئة الأفراد على أن يصبحوا "متعصبين" وإرهابيين). في الحقيقة، تستثمر الحكومات حول العالم المزيد والمزيد في هذه المنطقة البحثية في عدد من المجالات الأكاديمية مثل العلوم السياسية، وعلم الاجتماع، وعلم النفس. خارج أوروبا والولايات المتحدة، يوجد للأسف أجزاء عديدة من العالم ما زالت تتأثر بالصراعات الداخلية. أحد الآثار الناجمة عن هذه الصراعات هو حركة الأعداد الكبيرة من المدنيين من دولة وثقافة إلى أخرى، والذي يحدث عادة في فترات زمنية قصيرة للغاية (نزوح الأعداد الكبيرة من السوريين مؤخرا هو مثال صارخ على الأمر). نتيجة لذلك، أصبحت

---

(1) radicalisation

البحوث على تقاليد التثاقف التي تعالج على وجه الخصوص "الشعوب النازحة بسبب الصراعات" أكثر انتشارا. أخيرا، أدى الشك الذي واجهه العالم مؤخرا (سياسيا واقتصاديا) إلى زيادة في "السياسات الشعبوية". عديد من الأحزاب الناشئة لديها سياسات يمينية وسطية، والتي غالبا ما تصاحبها اتجاهات وطنية صريحة. إن فهم العمليات التي تدعم الحركة نحو القومية غالبا ما تكون هدفا رئيسيا لعلماء النفس الاجتماعيين (ذوي التوجهات التحررية المعتدلة عادة). الموضوع السياسي الجغرافي الأخير الذي قد يؤثر على اتجاه علم النفس الاجتماعي هو "توسيع رقعة المشاركة" في وضع خطة البحث. كما ناقشنا، قام علم النفس الاجتماعي تاريخيا في أوروبا والولايات المتحدة[1]، لكن هذا الأمر قد تغير كلية اليوم، عديد من الدول في الشرق الأوسط تسعى بشكل واضح إلى حث مؤسساتها للوصول إلى قمة التصنيفات العالمية. تعمل الهند على توسيع قطاعها الجامعي إلى نطاق هائل لتحقق احتياجات جيل طموح من الشباب الواعد، كما تزايدت مخرجات البحث العلمي السنوية في الصين إلى معدل هائل. بينما كثير من البحوث التي تجريها هذه المؤسسات حاليا في مجال العلوم الطبيعية والهندسة، فهناك قدر متزايد منها يتجه إلى دراسة العلوم الإنسانية (خاصة في الصين). هذه "القوى البحثية" الناشئة سيكون لها أولوياتها الخاصة، ورؤيتها الخاصة لماهية علم النفس الاجتماعي (وما هو ليس علم نفس اجتماعي). هذه المنطقة من النمو العلمي مثيرة للاهتمام، ويغلب أن تكون هي مصدر "نموذج التحولات" الكبرى القادمة التي سيخوضها المجال (حيث إن اتجاه المجال قد تغير بقوة).

اتجاهات تأثرت بالاحتياجات الاجتماعية والتقنيات الحديثة

إلى جانب الـــتأثيرات السياسية الجغرافية المباشرة، يمكن أن يتأثر مستقبل علم النفس الاجتماعي باحتياجات اجتماعية أخرى ناشئة. مع تزايد معدلات العمر الذي نتج

---

(١) أغفل الكتاب رصد إسهام الثقافة العربية فى وضع التصورات الأساسية للمجال، أشار الفارابى مثلا إلى أن الفرد يتجه نحو الانتماء إلى الجماعات لتلبية حاجاته، وحدد أسباب تماسك الجماعة وعوامل تكوينها، وأضاف الغزالى أن اتجاه الفرد للجماعات ينبع من حاجته للانتماء والحب، ولا يمكن التغاضي عن إسهام ابن خلدون المؤسس لعلم الاجتماع. وغيرها الكثير. المترجمة

عنه وجود "سكان معمرين" في العديد من البلدان، تصاعدت أهمية القضايا التي تؤثر على هؤلاء المسنين. البحوث التي تساعدنا على فهم كيف يمكن للأفراد أن يعيشوا بأفضل حال في سنوات حياتهم المتقدمة غالبا ما ستكون محل اهتمام. على وجه الخصوص، تأثير "العزلة الاجتماعية" على كبار السن (أو في المقابل، "الإثراء الاجتماعي" وبرامج المشاركة) غالبا ما ستكون في بؤرة اهتمام العديد من البحوث.

أخيرا، غالبا ما ستؤثر "التقنيات وأدوات البحث الحديثة" على علم النفس الاجتماعي. إن علم النفس الاجتماعي ما زال مقيدا بالجمود النسبي للمقاييس التي اعتمد عليها مسبقا، ومزيد من التطوير في هذا المجال يمكن أن يساعد في مد الجسور بين هذه المنطقة من المجال وغيرها. على سبيل المثال، فالمقاييس المطورة للروابط الاجتماعية يمكن أن تجمع بين الجزئيات المنفصلة فيها، مثل التلقائية والهوية الاجتماعية. بالمثل، فالتطورات الحديثة في علم الأعصاب الاجتماعي يمكن أن تجعل هذا المجال قابلا بدرجة أكبر للتطبيق المباشر في التيار العام لعلم النفس الاجتماعي. بالطبع، يمكن للتقنيات الحديثة أيضا أن توفر القدرة على بلورة أسئلة حديثة، إن "الوسائل التكنولوجية القابلة للارتداء"، مثل الساعات التي تقوم بمتابعة الأنشطة والنوم، قد تطورت بسرعة كبيرة، ويمكن أن توفر الفرصة لقياسات سلوكية أكثر دقة. على سبيل المثال، يمكن للأنظمة الحديثة اليوم أن تقيس مستوى الكحول في الدم في وقت قصير دون الحاجة إلى اختراق الجسم، وذلك باستخدام سوار يوضع حول كاحل القدم، والهواتف المتتبعة للعين هي اليوم أكثر دقة في الحجم من بعض النظارات! إن التطورات في هذه الجزئية يمكن أن تؤدي إلى توحيد المستويات المتنوعة من التحليلات التي نستخدمها، مما يجعل "التفسيرات متعددة المستويات" (ونقصد بذلك التفسيرات في المناحي الكمية والكيفية) أكثر معيارية.

باختصار، يبدو مجال علم النفس الاجتماعي مكانا مثيرا للاهتمام في العقود القادمة. وستتحد المناقشات حول الموضع الذي يرى فيه المجال نفسه كعلم (والذي تم التعبير عنه من خلال المناظرات حول "إعادة البحوث" و"النزاهة العلمية") مع مساحة واسعة من التغيرات المستمرة سياسيا وتكنولوجيا.

على الرغم من أنني جازفت بتخمين مسار بعض الأمور، فمن المستحيل القول بيقين تام كيف ستنتهي بها الأحوال، قطعا، الوقت وحده كفيل بإخبارنا عن هذا ...

موضوعات شائعة في علم النفس الاجتماعي

كما رأينا، فعلم النفس الاجتماعي هو مجال متنوع ومتناقض في كثير من الأحيان، إذن، فكيف يمكنه اختصاره؟ على الرغم من التباين الظاهر، فهناك بعض أوجه الشبه، على امتداد تاريخ علم النفس الاجتماعي وعبر الجدليات المتنوعة، وصيحات المجال وصراعاته، والمناهج المتغيرة فيه، يمكن القول أن هناك عددًا من الموضوعات الأساسية في المجال. في هذا الجزء، سنستكشف على عجالة كيف يمكن النظر إلى المجال كعلم أساسي وتطبيقي، والذي سيفيد من تشجيع المستويات المتعددة للتفسير، لكنه في الوقت ذاته في حالة تدفق مستمر. كذلك فنحن نطرح نقاشا حول وجود جانب واحد يبدو قائما اليوم أكثر من أي وقت مضى، كذلك يبدو أن هناك عودة إلى فكرة "التأثير الاجتماعي" في النهاية.

علم النفس الاجتماعي كمجال أساسي وتطبيقي

في أي فترة زمنية، تضغط المخاوف القائمة على علماء النفس الاجتماعيين لمعرفة "كيف تسير الأمور"، وتحريكها تدريجيا لتطوير طرق جديدة للتدخل. يمكن أن تتباين طبيعة هذه المخاوف، فقد نستخدم دراسة المعايير الاجتماعية لبيع المزيد من أحد أنواع معجون الأسنان، لكنها يمكن أن تستخدم أيضا لعلاج الانشقاقات الناتجة عن الاختلافات الطائفية مثلا. على الرغم من ذلك، فإن ما يجمع كل هذه التدخلات معا هو أساس من النماذج النظرية التي تم اختبارها بدقة صارمة. هذه النماذج، والنتائج النابعة من التدخلات يقدمان بدورهما تصورا حول تطور الجيل التالي من الأفكار. وعلى ذلك، يعد "علم النفس الاجتماعي مجالا أساسيا وتطبيقيا معا".

علم النفس الاجتماعي كظاهرة متعددة المستويات

لحسن الحظ أن تلك الأيام التي كان يستطيع فيها أي منحى نظري الادعاء بأنه "الأفضل" قد صارت من الماضي. إن علم النفس الاجتماعي يضم مدى غير محدود

من المناهج، والتي يناسب كل منها الإجابة على أسئلة البحوث التي تمت الاستعانة بها تحديدا في إجرائها. على الرغم من أن هذا التنوع يمكن أن يمثل شيئا من التحدي، فهو يلقي الضوء كذلك على القوة الواضحة لعلم النفس الاجتماعي؛ إذ إنه يستطيع توليد تفسيرات متعددة للإجابة على نفس السؤال، كل منها يعمل على مستوى مختلف. على سبيل المثال، خذ خبرة "أن تكون داخل جماعة"، إن دراسة المعرفة الاجتماعية الضمنية تركز دوما على دور العمليات التي تؤثر على التفاعلات داخل الجماعات (انظر الفصل الثالث). بالمثل، تستكشف المناحي العصبية كيفية استجابة عقلنا لمنبه اجتماعي، بما في ذلك مقابلة أعضاء الجماعة الداخلية والخارجية. على الجانب الآخر، فمناحي "علم النفس الاجتماعي النقدي" وعلى وجه الخصوص المنظورات "الكيفية" تركز على أن خبراتنا ذات التقرير الذاتي هي الوسيلة لتحقيق فهم تام لحياتنا الاجتماعية. يتزايد اليوم النظر إلى هذه الاتجاهات المختلفة على أنها متكاملة وليست متخاصمة. بناء على ذلك، فعلم النفس الاجتماعي هو مجال يفترض "مستويات متعددة من السببية: و"مستويات متعددة من التفسير". يتمثل التحدي بالطبع في تحقيق دمج مفيد من الأفكار المتنوعة.

علم النفس الاجتماعي كعملية دينامية

علم النفس الاجتماعي كمجال هو حالة من التدفق المستمر. تمر الاتجاهات في مناهج البحث (خاصة، الكمية مقابل الكيفية) بحالات من التمدد والانكماش على امتداد السنوات، كما تم استثمار الاهتمام والجهد في نطاقات وموضوعات محددة. كان الأساس الفلسفي العميق للمجال أحيانا (ومازال) محل تساؤل. تم تطوير مناهج جديدة للبحث، ومراجعة القديمة منها. يمثل الجدل الدائر اليوم حول إعادة الدراسات والمناهج الإحصائية التي نستخدمها أحدث التكرارات لهذه التغييرات المستمرة. إن التأثير طويل المدى لهذا الجدل على وجه التحديد ما زال يشاهد، لكن من المؤكد أن الممارسات داخل المجال سوف تتغير تغيرا عميقا نتيجة لذلك. بالمثل، من المتوقع بزوغ جدليات جديدة (وحلها) في الوقت المناسب. كذلك فالخلفية التي "يحدث" علم النفس الاجتماعي فوقها في تغير مستمر، فالتباين عبر الثقافات، والتغيرات في ثقافة بعينها على امتداد الوقت عادة ما يحد من قابلية النتائج للتعميم. نتيجة لذلك، فالعمليات

النفسية التي كانت في بعض الأوقات تعد "مثبتة" تقريبا، أصبحت بحاجة إلى إعادة تقييم. مع تزايد انغماس العالم في دراسة علم النفس الاجتماعي، فإن هذه العملية ستتسارع في الغالب. على ذلك، فإن "علم النفس الاجتماعي في تطور متواصل" في بؤرة اهتماماته، وفي منهجياته أيضا.

علم النفس الاجتماعي كتأثير اجتماعي

منذ أقدم الأعمال في المجال والتي قدمها تريبلت وحتى البحث الحالي، أظهرت الخلايا العصبية في عقولنا أنها تنشط بفعل سلوك الآخرين، من الأشياء التي أوضحها علم النفس الاجتماعي أنه لا أحد في عزلة تامة عن الآخرين، وأن "التأثير الاجتماعي" هو عملية أساسية في علم النفس الاجتماعي الخاص بنا. إن ملاحظات ألبورت أننا يمكن أن نتأثر بالحضور الفعلي أو المتخيل أو الضمني للآخرين مازالت تحظى بنفس قدر الدعم الذي حظيت به عند عرضها لأول مرة. سواء كنا نفكر في المعايير الاجتماعية، أو نشاهد الإعلانات عبر الإنترنت، أن نستلهم تجريب طريقة أقوى لإفادة الجماعة، فالتفاعل الداخلي بين ذاتنا والآخرين هو ملمح ثابت في حياتنا الاجتماعية. نتيجة لهذا التواصل الداخلي، يمكننا كذلك أن نرى أنفسنا تفاعليين. إن "من نظنه نحن" لا يتشكل فقط بالكيفية التي نعتقد أن الآخرين يروننا بها، وإنما كذلك بالدور الذي نلعبه في أي موقف اجتماعي. إن مصادر التأثير الاجتماعي يمكن أن تغير مؤقتا (أو نهائيا) من كيفية سلوكنا، ويتم ذلك أحيانا بطرق كنا نتمنى تجنبها. هذه التأثيرات تفاعلية، فكما تتأثر ذواتنا بالعالم الاجتماعي، نكون نحن أيضا مصدرا للتأثير الذي يمس الآخرين. على امتداد جميع الأدلة الواردة في هذا الكتاب، يمكنك أن ترى تطبيقا ضمنيا على كون الأفراد ذوات تفاعلية داخل أنظمة دينامية، وأن التفاعل بين هذه الأنظمة، أو "التأثير الاجتماعي" هو جزء أساسي من الحال الإنساني.

النقاط الأساسية في الفصل

غالبا ما سيتغير مجال علم النفس الاجتماعي تغيرا عميقا بمرور الوقت.

التغيرات غالبا ما ستكون نابعة من تطورات على الأصعدة الجغرافية السياسية، والاجتماعية والتكنولوجية.

علم النفس الاجتماعي هو مجال أساسي وتطبيقي يفترض مستويات متعددة من الأسباب والتفسيرات.

يمكن فهم التأثير الاجتماعي لعلم النفس الاجتماعي على أنه موضوع ذائع وربما يؤدي لإرساء حدود معينة.

الخاتمة

إذن، ها قد وصلنا إلى نهاية رحلتنا! لقد قضيتُ وقتا رائعا في كتابة هذا العمل، وأتمنى أن تكون أيها القارئ الكريم قد استمتعت بما تعلمته حول تاريخ علم النفس الاجتماعي، وسياقه، واستبصاراته، ومستقبله. أتمنى كذلك أن تكون قد استبصرت من الكتاب بما يكفي للتفكير في الطرق التي يفسر بها على النفس الاجتماعي بعضا من سلوكك أنت، وسلوك الآخرين. في النهاية، سيسعدني كثيرا حقا إذا ألْهمكَ هذا الكتاب لتبحث في المجال بمزيد من العمق. كما رأيت، كل فصل في الكتاب يقدم عددا من اقتراحات القراءة. بعض من هذه الكتب هي نصوص أساسية تستكشف منطقة معينة بمزيد من العمق، وبعضها الآخر دراسات تلخص مجالا معينا، أو أنني رأيت أنها مهمة على نحو خاص. على أيةِ حال، لا تجعل هذه القائمة تحدك! إن بحوث علم النفس الاجتماعي تغدو شيئا فشيئا متاحة "للاطلاع"، ويعني ذلك أن المجلات الأكاديمية التي نشرت فيها هذه الدراسات جعلتها متوفرة بالمجان، ويمكن لأي شخص الاطلاع عليها. هناك العديد من وسائل البحث ومنها "Google Scholar" تتيح لأي فرد الوصول إلى هذا المخزون المهم، لذا، قم بتحديد موضوع يهمك، ابحث عنه، وتعلمه! أتمنى أن تكون نهاية هذا الكتاب بمثابة بداية لرحلتك الطويلة في استكشاف علم النفس الاجتماعي. استمتع!

دانييل فرينجز، ٣٠ أبريل ٢٠١٨.

تمت الترجمة ١٢ يناير ٢٠٢٠

المراجـــع

Abrams, D., Eller, A., & Bryant, J. (2006). An age apart: The effects of intergenerational contact and stereotype threat on performance and intergroup bias. *Psychology and Aging, 21*, 691–702. https://doi.org/10.1037/0882-7974.21.4.691

Abrams, D., Rutland, A., Cameron, L., & Marques, J. (2003). The development of subjective group dynamics: When in-group bias gets specific. *British Journal of Developmental Psychology, 21*, 155–176. https://doi.org/10.1348/026151003765264020

Ackerman, J. M., Nocera, C. C., & Bargh, J. A. (2010). Incidental haptic sensations influence: Social judgments and decisions. *Science, 328*, 1712–1715. https://doi.org/10.1126/science.1189993

Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology, 2*, 267–299. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60108-2

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. Oxford: Harpers.

Alberici, A. I., & Milesi, P. (2013). The influence of the internet on the psychosocial predictors of collective action. *Journal of Community & Applied Social Psychology, 23*, 373–388. https://doi.org/10.1002/casp.2131

Allport, F. H. (1924). *Social psychology*. Boston: Houghton Mifflin Company.

Allport, G. W. (1954a). The historical background of social psychology. In G. Lindzey (ed.), *Handbook of social psychology* (pp. 3–56). Reading, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. (1954b). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. Manitoba: University of Manitoba Press.

Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (2001). Effects of violent video games on aggressive behavior, aggressive cognition, aggressive affect, physiological arousal, and prosocial behavior: A meta-analytic review of the scientific literature. *Psychological Science, 12*, 353–359. https://doi.org/10.1111/1467-9280.00366

Anderson, N. H. (1965). Averaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Experimental Psychology, 70*, 394–400. https://doi.org/10.1037/h0022280

Archer, J. (2006). Testosterone and human aggression: An evaluation of the challenge hypothesis. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 30*, 319–345. https://doi.org/10.1016/J.NEUBIOREV.2004.12.007

Argyle, M., & Dean, J. (1965). Eye-contact, distance and affiliation. *Sociometry, 28*, 289–304. https://doi.org/10.2307/2786027

Aristotle, trans. Jowett, B. (2000). *Politics*. Mineola, NY: Dover Publications.

Arkin, R., Cooper, H., & Kolditz, T. (1980). A statistical review of the literature concerning the self-serving attribution bias in interpersonal influence situations. *Journal of Personality, 48*, 435–448. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1980.tb02378.x

Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 584–588. https://doi.org/10.1037/h0039901

Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 177–181. https://doi.org/10.1037/h0047195

Arrow, H., McGrath, J., & Berdahl, J. (2000). *Small groups as complex systems: Formation, coordination, development, and adaptation*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 41*, 258–290. https://doi.org/10.1037/h0055756

Asch, S. E., Solomon, E., & Guetzkow, H. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 117–190). Pittsburgh: Carnegie Press.

Ashforth, B. E., Sluss, D. M., & Saks, A. M. (2007). Socialization tactics, proactive behavior, and newcomer learning: Integrating socialization models. *Journal of Vocational Behavior, 70*, 447–462. https://doi.org/10.1016/J.JVB.2007.02.001

Balliet, D. (2010). Communication and cooperation in social dilemmas: A meta-analytic review. *Journal of Conflict Resolution, 54*, 39–57. https://doi.org/10.1177/0022002709352443

Balliet, D., & Joireman, J. (2010). Ego depletion reduces proselfs' concern with the well-being of others. *Group Processes & Intergroup Relations, 13*, 227–239. https://doi.org/10.1177/1368430209353634

Bandura, A. (1978). Social learning theory of aggression. *Journal of Communication, 28*, 12–29. https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1978.tb01621.x

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through the imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63*, 575–582. http://dx.doi.org/10.1037/h0045925

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. (1963). Vicarious reinforcement and imitative learning. The *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 601–607. https://doi.org/10.1037/h0045550

Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist, 54*, 462–479. https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.7.462

Bargh, J. A., & Williams, E. L. (2006). The automaticity of social life. *Current Directions in Psychological Science, 15*, 1–4. https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2006.00395.x

Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230–244. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.71.2.230

Bar-Tal, D. (2000). From intractable conflict through conflict resolution to reconciliation: Psychological analysis. *Political Psychology, 21*, 351–365. https://doi.org/10.1111/0162-895X.00192 C

Bar-Tal, D., Halperin, E., & De Rivera, J. (2007). Collective emotions in conflict situations: Societal implications. *Journal of Social Issues, 63*, 441–460. https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2007.00518.x

Bartholow, B. D., Sestir, M. A., & Davis, E. B. (2005). Correlates and consequences of exposure to video game violence: Hostile personality, empathy, and aggressive behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*, 1573–1586. https://doi.org/10.1177/0146167205277205

Bartlett, F. C., & Burt, C. (1933). Remembering: A study in experimental and social psychology. *British Journal of Educational Psychology, 3*, 187–192. https://doi.org/10.1111/j.2044-8279.1933.tb02913.x

Baumeister, R. F., & Bratslavsky, E. (1999). Passion, intimacy, and time: Passionate love as a function of change in intimacy. *Personality and Social Psychology Review, 3*, 49–67. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0301_3

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*, 497–529.

Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2007). Self-regulation, ego depletion, and motivation. *Social and Personality Psychology Compass, 1*, 115–128. https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00001.x

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1252–1265. https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.5.1252

Baumeister, R. F., Smart, L., & Boden, J. M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review, 103*, 5–33. https://doi.org/10.1037/0033-295X.103.1.5

Baumeister, R. F., Sparks, E. A., Stillman, T. F., & Vohs, K. D. (2008). Free will in consumer behavior: Self-control, ego depletion, and choice. *Journal of Consumer Psychology, 18*, 4–13. https://doi.org/10.1016/j.jcps.2007.10.002

Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Hutton, D. G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality, 57*, 547–579. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1989.tb02384.x

Beck, A., Rush, A., Shaw, B., & Emery, G. (1979). *Cognitive therapy of depression*. New York: Guilford Press.

Becker, J. C., Wagner, U., & Christ, O. (2011). Consequences of the 2008 financial crisis for intergroup relations. *Group Processes & Intergroup Relations, 14*, 871–885. https://doi.org/10.1177/1368430211407643

Bekkering, H., & Neggers, S. F. W. (2002). Visual search is modulated by action intentions. *Psychological Science, 13*, 370–374. https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2002.00466.x

Bem, S. L. (1981). Gender schema theory: A cognitive account of sex typing. *Psychological Review, 88*, 354–364. https://doi.org/10.1037/0033-295X.88.4.354

Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin, 106*, 59–73. https://doi.org/10.1037/0033-2909.106.1.59

Berkowitz, L. (2012). A different view of anger: The cognitive-neoassociation conception of the relation of anger to aggression. *Aggressive Behavior*, 38, 322–333. https://doi.org/10.1002/ab.21432

Berkowitz, L., & Lepage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 202–207. https://doi.org/10.1037/h0025008

Berlin, B., & Kay, P. (1991). *Basic color terms: Their universality and evolution*. Berkley: University of California Press.

Berry, D. S., & Zebrowitz-McArthur, L. (1988). What's in a face? *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 23–33. https://doi.org/10.1177/0146167288141003

Berry, J. (1967). Independence and conformity in subsistence-level societies. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 415–418. http://dx.doi.org/10.1037/h0025231

Berry, J. (1997). Immigration, acculturation, and adaptation. *Applied Psychology, 46*, 5–34. https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.1997.tb01087.x

Berry, J., Phinney, J., Sam, D., & Vedder, P. (2006). Immigrant youth: Acculturation, identity, and adaptation. *Applied Psychology, 55*, 303–332.

Berscheid, E., Dion, K., Walster, E., & Walster, G. W. (1971). Physical attractiveness and dating choice: A test of the matching hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 173–189. https://doi.org/10.1016/0022-1031(71)90065-5

Best, D., Beckwith, M., Haslam, C., Alexander Haslam, S., Jetten, J., Mawson, E., & Lubman, D. I. (2016). Overcoming alcohol and other drug addiction as a process of social identity transition: The social identity model of recovery (SIMOR). *Addiction Research & Theory, 24*, 111–123. https://doi.org/10.3109/16066359.2015.1075980

Bettencourt, B. A., & Sheldon, K. (2001). Social roles as mechanism for psychological need satisfaction within social groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 1131–1143. https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1131

Blascovich, J., Ginsburg, G. P., & Veach, T. L. (1975). A pluralistic explanation of choice shifts on the risk dimension. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 422–429. https://doi.org/10.1037/h0076479

Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., Lickel, B., & Kowai-Bell, N. (2001). Perceiver threat in social interactions with stigmatized others. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*, 253–267.

Blass, T. (1991). Understanding behavior in the Milgram obedience experiment: The role of personality, situations, and their interactions. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 398–413. https://doi.org/10.1037/0022-3514.60.3.398

Bless, H., Bohner, G., Schwarz, N., & Strack, F. (1990). Mood and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 331–345. https://doi.org/10.1177/0146167290162013

Bliuc, A., Best, D., Beckwith, M., & Iqbal, M. (2017). Online support communities in addiction recovery: capturing social interaction and identity change through analyses of online communication. In S. Buckingham and D. Beat (eds), *Addiction, behavioural change and social identity: The pathway to resilience and recovery* (pp. 137–155). Oxon: Routledge.

Blumer, H. (1986). *Symbolic interactionism: perspective and method*. University of California Press.

Boen, F., Vanbeselaere, N., & Feys, J. (2002). Behavioral consequences of fluctuating group success: An internet study of soccer-team fans. *Journal of Social Psychology, 142*, 769–781. https://doi.org/10.1080/00224540209603935

Bond, C. F., & Titus, L. J. (1983). Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. *Psychological Bulletin, 94*, 265–292. https://doi.org/10.1037/0033-2909.94.2.265

Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin, 119*, 111–137. https://doi.org/10.1037//0033-2909.119.1.111

Borkenau, P., & Liebler, A. (1992). Trait inferences: Sources of validity at zero acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 645–657. https://doi.org/10.1037/0022-3514.62.4.645

Boster, F. J., & Mongeau, P. (1984). Fear-arousing persuasive messages. *Annals of the International Communication Association, 8*, 330–375. https://doi.org/10.1080/23808985.1984.11678581

Bradshaw, J. L., & Nettleton, N. C. (1982). Language lateralization to the dominant hemisphere: Tool use, gesture and language in hominid evolution. *Current Psychological Reviews, 2*, 171–192. https://doi.org/10.1007/BF02684498

Brendgen, M., Dionne, G., Girard, A., Boivin, M., Vitaro, F., & Perusse, D. (2005). Examining genetic and environmental effects on social aggression: A study of 6-year-old twins. *Child Development, 76*, 930–946. https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2005.00887.x

Bressler, E. R., Martin, R. A., Balshine, S., & Quinter, V. E. (2006). Production and appreciation of humor as sexually selected traits. *Evolution and Human Behavior, 27*, 121–130. https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2005.09.001

Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love and outgroup hate? *Journal of Social Issues, 55*, 429–444. https://doi.org/10.1111/0022-4537.00126

Broadbent, D. E. (1957). A mechanical model for human attention and immediate memory. *Psychological Review, 64*, 205–215. https://doi.org/10.1037/h0047313

Bromet, E., Andrade, L. H., Hwang, I., Sampson, N. A., Alonso, J., de Girolama, G., ... & Kessler, R. C. (2011). Cross-national epidemiology of DSM-IV major depressive episode. *BMC Medicine, 9*, 90. https://doi.org/10.1186/1741-7015-9-90

Buckingham, S. A., Frings, D., & Albery, I. P. (2013). Group membership and social identity in addiction recovery. *Psychology of Addictive Behaviors, 27*, 1132–1140. https://doi.org/10.1037/a0032480

Bule, B., & Frings, D. (2016). The role of group membership continuity and multiple memberships on mental well-being amongst post-operative stoma patients. *Psycho-Oncology, 25*, 726–728. https://doi.org/10.1002/pon.4006

Burnstein, E., & Vinokur, A. (1975). What a person thinks upon learning he has chosen differently from others: Nice evidence for the persuasive-arguments explanation of choice shifts. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 412–426. https://doi.org/10.1016/0022-1031(75)90045-1

Burnstein, E., Crandall, C., & Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 773–789. https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.5.773

Bushman, B. J., Baumeister, R. F., & Stack, A. D. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-fulfilling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology, 76*, 367–376. https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.3.367

Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences, 12*, 1–14. https://doi.org/10.1017/S0140525X00023992

Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review, 100*, 204–232. https://doi.org/10.1037/0033-295X.100.2.204

Cacioppo, J., & Berntson, G. (1992). Social psychological contributions to the decade of the brain: Doctrine of multilevel analysis. *American Psychologist, 47*, 1019–1028.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A., & Jarvis, W. B. G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin, 119*, 197–253. https://doi.org/10.1037/0033-2909.119.2.197

Campbell, D. (1958). Common fate, similarity, and other indices of the status of aggregates of persons as social entities. *Systems Research and Behavioral Science, 3*, 14–25. https://doi.org/10.1002/bs.3830030103

Campbell, K., & Denov, M. (2004). The burden of innocence: Coping with a wrongful imprisonment. *Canadian Journal of Criminology and Criminal Justice, 46*, 139–164. https://doi.org/10.3138/cjccj.46.2.139

Carney, D. R., Colvin, C. R., & Hall, J. A. (2007). A thin slice perspective on the accuracy of first impressions. *Journal of Research in Personality, 41*, 1054–1072. https://doi.org/10.1016/J.JRP.2007.01.004

Carpenter, A. (2008). Kant on the embodied cognition. *Falsafeh, 36*(1), 59–68.

Carter, E. C., & McCullough, M. E. (2014). Publication bias and the limited strength model of self-control: Has the evidence for ego depletion been overestimated? *Frontiers in Psychology, 5*, 823. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00823

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior*. New York: Springer.

Cash, T. F., & Derlega, V. J. (1978). The matching hypothesis: Physical attractiveness among same-sexed friends. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 240–243. https://doi.org/10.1177/014616727800400213

Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 752–766. https://doi.org/10.1037/0022-3514.39.5.752

Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (eds), *Unintended thought* (pp. 212–253). London: Guilford Press.

Chapman, A. J. (1973). Social facilitation of laughter in children. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*, 528–541. https://doi.org/10.1016/0022-1031(73)90035-8

Cheng, P. W., & Novick, L. R. (1990). A probabilistic contrast model of causal induction. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 545–567. https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.4.545

Cho, S., Huh, J., & Faber, R. J. (2014). The influence of sender trust and advertiser trust on multistage effects of viral advertising. *Journal of Advertising, 43*, 100–114. https://doi.org/10.1080/00913367.2013.811707

Choi, I., & Nisbett, R. (2000). Cultural psychology of surprise: Holistic theories and recognition of contradiction. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 890–905.

Chowdhury, A. N. (1996). The definition and classification of Koro. *Culture, Medicine and Psychiatry, 20*, 41–65. https://doi.org/10.1007/BF00118750

Cialdini, R. B. (2007). *Influence: The psychology of persuasion*. New York: HarperBusiness.

Cialdini, R. B., Borden, R., & Thorne, A. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality, 34*, 366–375.

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., & Miller, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 463–476. https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.5.463

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 1015–1026. https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 206–215. https://doi.org/10.1037/h0076284

Coccaro, E. F. (1989). Central serotonin and impulsive aggression. *The British Journal of Psychiatry, 155*, 52–62.

Cohen, D., Nisbett, R. E., Bowdle, B. F., & Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and the southern culture of honor: An 'experimental ethnography'. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 945–960. https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.945

Cohen, E. G. (1982). Expectation states and interracial interaction in school settings. *Annual Review of Sociology, 8*, 209–235. https://doi.org/10.1146/annurev.so.08.080182.001233

Colwell, J., & Kato, M. (2003). Investigation of the relationship between social isolation, self-esteem, aggression and computer game play in Japanese adolescents. *Asian Journal of Social Psychology, 6*, 149–158. https://doi.org/10.1111/1467-839X.t01-1-00017

Cooley, C. H. (1902). Human nature and the social order. New York: Scribner.

Cosmides, L., & Tooby, J. (2005). Neurocognitive adaptations designed for social exchange. In D. Buss (ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 584–627). Hoboken, NJ: Wiley.

Crisp, R. J., & Turner, R. N. (2009). Can imagined interactions produce positive perceptions? Reducing prejudice through simulated social contact. *American Psychologist, 64*, 231–240. https://doi.org/10.1037/a0014718

Crocker, J., & Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-protective properties of stigma. *Psychological Review, 96*, 608–630. https://doi.org/10.1037/0033-295X.96.4.608

Crosby, F. (1976). A model of egoistical relative deprivation. *Psychological Review, 83*, 85–113. https://doi.org/10.1037/0033-295X.83.2.85

Crossley, K. L., Cornelissen, P. L., & Tovée, M. J. (2012). What is an attractive body? Using an interactive 3d program to create the ideal body for you and your partner. *PLoS ONE, 7*, e50601. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0050601

Cruwys, T., & Gunaseelan, S. (2016). 'Depression is who I am': Mental illness identity, stigma and wellbeing. *Journal of Affective Disorders, 189*, 36–42. https://doi.org/10.1016/J.JAD.2015.09.012

Cruwys, T., Dingle, G. A., Haslam, C., Haslam, S. A., Jetten, J., & Morton, T. A. (2013). Social group memberships protect against future depression, alleviate depression symptoms and prevent depression relapse. *Social Science & Medicine, 98*, 179–186. https://doi.org/10.1016/J.SOCSCIMED.2013.09.013

Cruwys, T., South, E. I., Greenaway, K. H., & Haslam, S. A. (2015). Social identity reduces depression by fostering positive attributions. *Social Psychological and Personality Science, 6*, 65–74. https://doi.org/10.1177/1948550614543309

Darley, J. M., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations, 20*, 29–40. https://doi.org/10.1177/001872676702000103

Davis, J. H., Kameda, T., Parks, C., Stasson, M., & Zimmerman, S. (1989). Some social mechanics of group decision making: The distribution of opinion, polling sequence, and implications for consensus. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 1000–1012. https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.6.1000

Davis, K. (2012). Tensions of identity in a networked era: Young people's perspectives on the risks and rewards of online self-expression. *New Media & Society, 14*, 634–651. https://doi/abs/10.1177/1461444811422430

De Castro, J. M. (1994). Family and friends produce greater social facilitation of food intake than other companions. *Physiology & Behavior, 56*, 445–455. https://doi.org/10.1016/0031-9384(94)90286-0

Derné, S. (1999). Handling ambivalence toward 'Western' ways: Transnational cultural flows and men's identity in India. *Studies in Symbolic Interaction, 22*, 17–45.

Devine, D. J., Clayton, L. D., Dunford, B. B., Seying, R., & Pryce, J. (2001). Jury decision making: 45 years of empirical research on deliberating groups. *Psychology, Public Policy, and Law, 7*, 622–727. https://doi.org/10.1037/1076-8971.7.3.622

Diamond, S. S., & Casper, J. D. (1992). Blindfolding the jury to verdict consequences: Damages, experts, and the civil jury. *Law & Society Review, 26*, 513–564. https://doi.org/10.2307/3053737

Diener, E., Fraser, S. C., Beaman, A. L., & Kelem, R. T. (1976). Effects of deindividuation variables on stealing among Halloween trick-or-treaters. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 178–183. https://doi.org/10.1037/0022-3514.33.2.178

Dijksterhuis, A., & Bargh, J. A. (2001). The perception–behavior expressway: Automatic effects of social perception on social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 33*, 1–40. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(01)80003-4

DiMatteo, M. R., Friedman, H. S., & Taranta, A. (1979). Sensitivity to bodily nonverbal communication as a factor in practitioner–patient rapport. *Journal of Nonverbal Behavior, 4*, 18–26. https://doi.org/10.1007/BF00986909

Dingle, G. A., Stark, C., Cruwys, T., & Best, D. (2015). Breaking good: Breaking ties with social groups may be good for recovery from substance misuse. *British Journal of Social Psychology, 54*, 236–254. https://doi.org/10.1111/bjso.12081

Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 285–290. http://dx.doi.org/10.1037/h0033731

Dittes, J. E., & Kelley, H. H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 53*, 100–107. https://doi.org/10.1037/h0047855

Dobele, A., Lindgreen, A., Beverland, M., Vanhamme, J., & van Wijk, R. (2007). Why pass on viral messages? Because they connect emotionally. *Business Horizons, 50*, 291–304. https://doi.org/10.1016/J.BUSHOR.2007.01.004

Dollard, J., Miller, N. E., Doob, L. W., Mowrer, O. H., & Sears, R. R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven, CT: Yale University Press. https://doi.org/10.1037/10022-000

Dovidio, J. F., & Ellyson, S. L. (1985). Pattern of visual dominance behavior in humans. In J. F. Dovidio & S. L. Ellyson (eds), *Power, dominance, and nonverbal behavior* (pp. 129–149). New York: Springer New York. https://doi.org/10.1007/978-1-4612-5106-4_7

Doyen, S., Klein, O., Pichon, C.-L., Cleeremans, A., & Higgins, E. (2012). Behavioral priming: it's all in the mind, but whose mind? *PLoS ONE, 7*, e29081. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0029081

Drury, J., & Reicher, S. (2009). Collective psychological empowerment as a model of social change: Researching crowds and power. *Journal of Social Issues, 65*, 707–725. https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2009.01622.x

Dunbar, R., & Dunbar, R. (1998). *Grooming, gossip, and the evolution of language*. London: Harvard University Press.

Duncan, B. L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 590–598. Retrieved from www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/993976

Duriez, B., & Van Hiel, A. (2002). The march of modern fascism. A comparison of social dominance orientation and authoritarianism. *Personality and Individual Differences, 32*, 1199–1213. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(01)00086-1

Durkin, K., & Barber, B. (2002). Not so doomed: Computer game play and positive adolescent development. *Journal of Applied Developmental Psychology, 23*, 373–392. https://doi.org/10.1016/S0193-3973(02)00124-7

Dutton, D. G., & Aron, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 510–517. https://doi.org/10.1037/h0037031

Eagly, A. H., & Carli, L. L. (1981). Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin, 90*, 1–20. https://doi.org/10.1037/0033-2909.90.1.1

Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 136–144. https://doi.org/10.1037/h0076850

Eastwick, P. W., Finkel, E. J., Mochon, D., & Ariely, D. (2007). Selective versus unselective romantic desire: Not all reciprocity is created equal. *Psychological Science, 18*, 317–319. https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01897.x

Ebbesen, E. B., & Bowers, R. J. (1974). Proportion of risky to conservative arguments in a group discussion and choice shift. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 316–327. https://doi.org/10.1037/h0036005

Edwards, D. H., & Kravitz, E. A. (1997). Serotonin, social status and aggression. *Current Opinion in Neurobiology, 7*, 812–819. https://doi.org/10.1016/S0959-4388(97)80140-7

Edwards, R., Manstead, A. S. R., & Macdonald, C. J. (1984). The relationship between children's sociometric status and ability to recognize facial expressions of emotion. *European Journal of Social Psychology, 14*, 235–238. https://doi.org/10.1002/ejsp.2420140212

Efran, M. G. (1974). The effect of physical appearance on the judgment of guilt, interpersonal attraction, and severity of recommended punishment in a simulated jury task. *Journal of Research in Personality, 8*, 45–54. https://doi.org/10.1016/0092-6566(74)90044-0

Ekman, P., & Friesen, W. (1975). *Unmasking the face: A guide to recognizing emotions from facial cues*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1982). Felt, false, and miserable smiles. *Journal of Nonverbal Behavior, 6*(4), 238–252.

Ellemers, N., De Gilder, D., & Haslam, S. (2004). Motivating individuals and groups at work: A social identity perspective on leadership and group performance. *Academy of Management Review, 29*, 459–478. http://dx.doi.org/10.2307/20159054

Eltantawy, N., & Wiest, J. B. (2011). The Arab Spring: Social media in the Egyptian revolution. Reconsidering resource mobilization theory. *International Journal of Communication, 5*, 1207–1224.

Enli, G., & Thumim, N. (2012). Socializing and self-representation online: exploring Facebook. *Observatorio, 6*, 87–105. http://dx.doi.org/10.15847/obsOBS612012489

Exline, R. V., Ellyson, S. L., & Long, B. (1975). Visual behavior as an aspect of power role relationships. In P. Pliner, L. Krames & T. Alloway (eds), *Nonverbal communication of aggression* (pp. 21–52). Boston: Springer US. https://doi.org/10.1007/978-1-4684-2835-3_2

Eysenck, H., & Eysenck, S. (1974). *Manual for the Eysenck personality questionnaire: (EPQ-R adult)*. San Diego: Educational & Industrial Testing Services. https://doi.org/10.3200/JRLP.139.6.545-552

Eysenck, H., & Eysenck, S. (1977). *Psychoticism as a dimension of personality*. London: Hodder & Stoughton.

Ferguson, C. J. (2007). Evidence for publication bias in video game violence effects literature: A meta-analytic review. *Aggression and Violent Behavior, 12*, 470–482. https://doi.org/10.1016/J.AVB.2007.01.001

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117–140. https://doi.org/10.1177/001872675400700202

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210. https://doi.org/10.1037/h0041593

Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. Oxford: Harper.

Fisher, R. J. (1990). *The social psychology of intergroup and international conflict resolution*. New York: Springer-Verlag.

Fiske, S. T. (2010). *Social beings: A core motives approach to social psychology*. Hoboken, NJ: John Wiley.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1982). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill.

Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 878–902.

Fletcher, G., & Ward, C. (1988). Attribution theory and processes: A cross-cultural perspective. In M. Bond (ed), *The cross-cultural challenge to social psychology* (pp. 230–244). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 195–202. https://doi.org/10.1037/h0023552

Freud, S. (1920). *Beyond the pleasure principle*. New York: W. W. Norton.

Friese, M., Messner, C., & Schaffner. Y. (2012). Mindfulness meditation counteracts self-control depletion. *Consciousness and Cognition, 21*, 1016–1022. https://doi.org/10.1016/J.CONCOG.2012.01.008

Frings, D., & Abrams, D. (2010). The effect of difference oriented communication on the subjective validity of an in-group norm: Doc can treat the group. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 14*, 281–291. http://dx.doi.org/10.1037/a0019162

Frings, D., & Albery, I. P. (2015). The social identity model of cessation maintenance: Formulation and initial evidence. *Addictive Behaviors, 44*, 35–42. https://doi.org/10.1016/j.addbeh.2014.10.023

Frings, D., & Albery, I. P. (2016). Developing the social identity model of cessation maintenance: Theory, evidence and implications. In S. Buckingham and D. Best (eds), *Addiction, behavioral change and social identity: The path to resilience and recovery* (pp. 116–136). London. Routledge.

Frings, D., Collins, M., Long, G., Pinto, I. R., & Albery, I. P. (2016). A test of the social identity model of cessation maintenance: The content and role of social control. *Addictive Behaviors Reports, 3*, 77–85. https://doi.org/10.1016/j.abrep.2016.02.003

Frings, D., Hurst, J., Cleveland, C., Blascovich, J., & Abrams, D. (2012). Challenge, threat, and subjective group dynamics: Reactions to normative and deviant group members. *Group Dynamics, 16*, 105–121. https://doi.org/10.1037/a0027504

Frings, D., Melichar, L., & Albery, I. P. (2016). Implicit and explicit drinker identities interactively predict in-the-moment alcohol placebo consumption. *Addictive Behaviors Reports, 3*, 86–91. https://doi.org/10.1016/J.ABREP.2016.04.002

Furnham, A., & Quilley, R. (1989). The Protestant work ethic and the prisoner's dilemma game. *British Journal of Social Psychology, 28*, 79–87. https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1989.tb00848.x

Gaertner, S. L., Mann, J., Murrell, A., & Dovidio, J. F. (1989). Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 239–249. https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.2.239

Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., ... & Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*, 325–336. https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.2.325

Gallace, A., & Spence, C. (2010). The science of interpersonal touch: An overview. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 34*, 246–259. https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2008.10.004

Garfinkel, H. (1967). *Ethnomethodological studies.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2011). The associative-propositional evaluation model. Theory, evidence, and open questions. *Advances in Experimental Social Psychology, 44,* 60–108. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-385522-0.00002-0

Geen, R. G. (1990). *Human Aggression.* Buckingham: Open University Press.

Gentile, D. A., Anderson, C. A., Yukawa, S., Ihori, N., Saleem, M., Lim Kam Ming, L. K., ... & Sakamoto, A. (2009). The effects of prosocial video games on prosocial behaviors: International evidence from correlational, longitudinal, and experimental studies. *Personality and Social Psychology Bulletin, 35,* 752–763. https://doi.org/10.1177/0146167209333045

Gerard, H. B., & Mathewson, G. C. (1966). The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology, 2,* 278–287. https://doi.org/10.1016/0022-1031(66)90084-9

Gerbner, G., Gross, L., Eleey, M. F., Jackson-Beeck, M., Jeffries-Fox, S., & Signorielli, N. (1977). TV violence profile No. 8: The highlights. *Journal of Communication, 27,* 171–180. https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1977.tb01845.x

Gerend, M. A., & Sias, T. (2009). Message framing and color priming: How subtle threat cues affect persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology, 45,* 999–1002. https://doi.org/10.1016/J.JESP.2009.04.002

Gergen, K. J. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology, 26,* 309–320. https://doi.org/10.1037/h0034436

Gilbert, D. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. Uleman & J. Bargh (eds), *Unintended thought* (pp. 189–211). New York: Guilford Press.

Gilbert, D., & Malone, P. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin, 117*(1) 21–38. http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.21

Gildersleeve, K., Haselton, M. G., & Fales, M. R. (2014). Do women's mate preferences change across the ovulatory cycle? A meta-analytic review. *Psychological Bulletin, 140,* 1205–1259. https://doi.org/10.1037/a0035438

Gillen, C. T. A., Bergstrøm, H., & Forth, A. E. (2016). Individual differences and rating errors in first impressions of psychopathy. *Evolutionary Psychology, 14.* https://doi.org/10.1177/1474704916674947

Gleibs, I. H., Haslam, C., Jones, J. M., Alexander Haslam, S., McNeill, J., & Connolly, H. (2011). No country for old men? The role of a 'gentlemen's club' in promoting social engagement and psychological well-being in residential care. *Aging & Mental Health, 15,* 456–466. https://doi.org/10.1080/13607863.2010.536137

Gleibs, I. H., Sonnenberg, S. J., & Haslam, C. (2014). 'We get to decide': The role of collective engagement in counteracting feelings of confinement and

lack of autonomy in residential care. *Activities, Adaptation & Aging, 38*, 259–280. https://doi.org/10.1080/01924788.2014.966542

Glick, P., & Fiske, S. T. (1996). The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 491–512. https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.3.491

Grammer, K., & Thornhill, R. (1994). Human (Homo sapiens) facial attractiveness and sexual selection: The role of symmetry and averageness. *Journal of Comparative Psychology, 108*, 233–242. https://doi.org/10.1037/0735-7036.108.3.233

Grasmick, H., Bursik, Jr, R., & Kinsey, K. A. (1991). Shame and embarrassment as deterrents to noncompliance with the law: The case of an antilittering campaign. *Environment and Behavior, 23*, 233–251. https://doi.org/10.1177/0013916591232006

Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1464–1480. https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1464

Greenwald, A. G., Poehlman, T. A., Uhlmann, E. L., & Banaji, M. R. (2009). Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 17–41. https://doi.org/10.1037/a0015575

Grossman, P., Niemann, L., Schmidt, S., & Walach, H. (2004). Mindfulness-based stress reduction and health benefits. A meta-analysis. *Journal of Psychosomatic Research, 57*, 35–43. https://doi.org/10.1016/S0022-3999(03)00573-7

Grounds, A. (2004). Psychological consequences of wrongful conviction and imprisonment. *Canadian Journal of Criminology and Criminal Justice, 46*, 165–182. https://doi.org/10.3138/cjccj.46.2.165

Gueguen, N., Jacob, C., & Martin, A. (2009). Mimicry in social interaction: Its effect on human judgment and behavior. *European Journal of Social Sciences, 8*, 253–259.

Gupta, U., & Singh, P. (1982). An exploratory study of love and liking and type of marriages. *Journal of Applied Psychology, 19*, 92–97.

Gurney, J. N., & Tierney, K. J. (1982). Relative deprivation and social movements: A critical look at twenty years of theory and research. *Sociological Quarterly, 23*, 33–47. https://doi.org/10.1111/j.1533-8525.1982.tb02218.x

Hager, J. C., & Ekman, P. (1979). Long-distance of transmission of facial affect signals. *Ethology and Sociobiology, 1*, 77–82. https://doi.org/10.1016/0162-3095(79)90007-4

Hagger, M. S., Chatzisarantis, H., Alberts, C. O., Anggono, C., Batailler, A. R., Birt, R. ... & Zwienenberg, M. (2016). A multilab preregistered replication of the ego-depletion effect. *Perspectives on Psychological Science, 11*, 546–573. http://dx.doi.org/10.1177/1745691616652873

Hagger, M. S., Wood, C., Stiff, C., & Chatzisarantis, N. L. D. (2010). Ego depletion and the strength model of self-control: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 136*, 495–525. https://doi.org/10.1037/a0019486

Hall, E. (1966.). *The hidden dimension*. New York: Doubleday & Co.

Hall, J. A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin, 85*, 845–857. https://doi.org/10.1037/0033-2909.85.4.845

Hamilton, D. L., & Rose, T. L. (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 832–845. https://doi.org/10.1037/0022-3514.39.5.832

Haney, C., Banks, W. C., & Zimbardo, P. G. (1973). A study of prisoners and guards in a simulated prison. *Naval Research Reviews, 9*, 1–17.

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science, 162*, 1243–1248.

Harper, D. J., Wagstaff, G. F., Newton, J. T., & Harrison, K. R. (1990). Lay casual perceptions of third world poverty and the just world theory. *Social Behavior and Personality, 18*, 235–238. https://doi.org/10.2224/sbp.1990.18.2.235

Harré, R., & Secord, P. F. (1972). *The explanation of social behaviour*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.

Haslam, S. A., & Reicher, S. (2007). Identity entrepreneurship and the consequences of identity failure: The dynamics of leadership in the BBC prison study. *Social Psychology Quarterly, 70*, 125–147. https://doi.org/10.1177/019027250707000204

Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2017). 50 years of 'obedience to authority': From blind conformity to engaged followership. *Annual Review of Law and Social Science, 13*, 59–78. https://doi.org/10.1146/annurev-lawsocsci-110316-113710

Haslam, C., Cruwys, T., Haslam, S. A., Dingle, G., & Xue-Ling, M. (2016). Groups 4 Health: Evidence that a social-identity intervention that builds and strengthens social group membership improves mental health. *Journal of Affective Disorders, 194*, 188–195. https://doi.org/10.1016/J.JAD.2016.01.010

Haslam, S. A., O'Brien, A., Jetten, J., Vormedal, K., & Penna, S. (2005). Taking the strain: Social identity, social support, and the experience of stress. *British Journal of Social Psychology, 44*, 355–370. https://doi.org/10.1348/014466605X37468

Haslam, S. A., Reicher, S. D., & Birney, M. E. (2014). Nothing but mere authority: Evidence that in an experimental analogue of the Milgram paradigm participants are motivated not by orders but by appeals to science. *Journal of Social Issues, 70*, 473–488. https://doi.org/10.1111/josi.12072

Hatfield, E., & Rapson, R. L. (1993). *Love, sex, and intimacy: Their psychology, biology, and history*. New York: Harper Collins.

Haugtvedt, C. P., Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1992). Need for cognition and advertising: Understanding the role of personality variables in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology, 1*, 239–260. https://doi.org/10.1016/S1057-7408(08)80038-1

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations* (1st ed.). New York: Erlbaum.

Heider, F., & Simmel, M. (1944). An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology, 57*, 243–259.

Hendrick, C., Hendrick, S. S., & Dicke, A. (1998). The Love Attitudes Scale: Short form. *Journal of Social and Personal Relationships, 15*, 147–159. https://doi.org/10.1177/0265407598152001

Henrich, J., Heine, S., & Norenzayan, A. (2010). Most people are not WEIRD. *Nature, 466*(7302), 29.

Henriksen, L., Dauphinee, A. L., Wang, Y., & Fortmann, S. P. (2006). Industry sponsored anti-smoking ads and adolescent reactance: Test of a boomerang effect. *Tobacco Control, 15*, 13–18. https://doi.org/10.1136/tc.2003.006361

Hewstone, M. (1989). Changing stereotypes with disconfirming information. In D. Bar-Tal, C. F. Grumann, A. W. Kriglanski, & W. Stroebe (eds), *Stereotyping and prejudice*. (pp. 207–223). New York: Springer-Verlag. https://doi.org/10.1007/978-1-4612-3582-8_10

Hewstone, M., Hopkins, N., & Routh, D. A. (1992). Cognitive models of stereotype change: (1) Generalization and subtyping in young people's views of the police. *European Journal of Social Psychology, 22*, 219–234. https://doi.org/10.1002/ejsp.2420220303

Hewstone, M., Islam, M. R., & Judd, C. M. (1993). Models of crossed categorization and intergroup relations. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 779–793. https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.5.779

Higgins, E. T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause people to suffer? *Advances in Experimental Social Psychology, 22*, 93–136. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60306-8

Hoffman, C., & Hurst, N. (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 197–208. https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.2.197

Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. http://dx.doi.org/10.1016/S0005-7967(02)00184-5

Hogg, M. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review, 5*, 184–200. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0503_1

Hogg, M. A., Hohman, Z. P., & Rivera, J. E. (2008). Why do people join groups? Three motivational accounts from social psychology. *Social and Personality Psychology Compass, 2*, 1269–1280. https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2008.00099.x

Hornsey, M. J., & Hogg, M. A. (2000). Assimilation and diversity: An integrative model of subgroup relations. *Personality and Social Psychology Review, 4*, 143–156. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0402_03

Hornsey, M. J., Grice, T., Jetten, J., Paulsen, N., & Callan, V. (2007). Group-directed criticisms and recommendations for change: Why newcomers arouse more resistance than old-timers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*, 1036–1048. https://doi.org/10.1177/0146167207301029

Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.

Huang, J.-S., & Zhou, L. (2016). Negative effects of brand familiarity and brand relevance on effectiveness of viral advertisements. *Social Behavior and Personality: An International Journal, 44*, 1151–1162. https://doi.org/10.2224/sbp.2016.44.7.1151

Hyman, I. E., Boss, S. M., Wise, B. M., McKenzie, K. E., & Caggiano, J. M. (2009). Did you see the unicycling clown? Inattentional blindness while walking and talking on a cell phone. *Applied Cognitive Psychology, 24*, 597–607. https://doi.org/10.1002/acp.1638

Ingham, A. G., Levinger, G., Graves, J., & Peckham, V. (1974). The Ringelmann effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 371–384. https://doi.org/10.1016/0022-1031(74)90033-X

Isenberg, D. J. (1986). Group polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 1141–1151. https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.6.1141

Janis, I. L. (1967). Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. *Advances in Experimental Social Psychology, 3*, 166–224. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60344-5

Janoff-Bulman, R., Timko, C., & Carli, L. (1985). Cognitive biases in blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 161–177. https://doi.org/10.1016/0022-1031(85)90013-7

Jetten, J., Haslam, C., & Haslam, S. A. (2011). *The social cure: Identity, health and well-being*. London: Psychology Press.

Johnson, D. W., & Johnson, E. P. (1987). *Joining together: Group theory and group skills*. Englewood, NJ: Prentice Hall.

Jones, E., & Davis, K. (1965). From acts to dispositions the attribution process in person perception. *Advances in Experimental Social Psychology, 2*, 219–266. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60107-0

Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*, 1–24. https://doi.org/10.1016/0022-1031(67)90034-0

Jones, E., & Nisbett, R. (1971). *The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior*. New York: General Learning Press.

Jones, J. M., & Jetten, J. (2011). Recovering from strain and enduring pain. *Social Psychological and Personality Science, 2*, 239–244. https://doi.org/10.1177/1948550610386806

Karau, S., & Williams, K. D. (2001). Understanding individual motivation in groups: The collective effort model. In M. E. Turner (ed.), *Groups at work* (pp. 113–143). New York: Routledge.

Katz, I., & Hass, R. G. (1988). Racial ambivalence and American value conflict: Correlational and priming studies of dual cognitive structures. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 893–905. https://doi.org/10.1037/0022-3514.55.6.893

Kawachi, I., Kennedy, B. P., & Wilkinson, R. G. (1999). Crime: Social disorganization and relative deprivation. *Social Science & Medicine, 48*, 719–731. https://doi.org/10.1016/S0277-9536(98)00400-6

Kelley, H. (1967). Attribution theory in social psychology. *Nebraska Symposium on Motivation, 15*, 192–238.

Kelley, H. H., & Stahelski, A. J. (1970). Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 66–91. https://doi.org/10.1037/h0029849

Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.

Kellezi, B., Reicher, S., & Cassidy, C. (2009). Surviving the Kosovo conflict: A study of social identity, appraisal of extreme events, and mental well-being. *Applied Psychology, 58*, 59–83. https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2008.00382.x

Kende, A., van Zomeren, M., Ujhelyi, A., & Lantos, N. A. (2016). The social affirmation use of social media as a motivator of collective action. *Journal of Applied Social Psychology, 46*, 453–469. https://doi.org/10.1111/jasp.12375

Kernis, M. H., Grannemann, B. D., & Barclay, L. C. (1989). Stability and level of self-esteem as predictors of anger arousal and hostility. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 1013–1022. https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.6.1013

Klein, C. T. F., & Webster, D. M. (2000). Individual differences in argument scrutiny as motivated by need for cognitive closure. *Basic and Applied Social Psychology, 22*, 119–129. https://doi.org/10.1207/S15324834BASP2202_5

Koerner, E. F. K. (1992). The Sapir-Whorf hypothesis: A preliminary history and a bibliographical essay. *Journal of Linguistic Anthropology, 2*, 173–198. https://doi.org/10.1525/jlin.1992.2.2.173

Kraut, R., Patterson, M., Lundmark, V., & Kiesler, S. (1998). Internet paradox: A social technology that reduces social involvement and psychological well-being? *American Psychologist, 53*, 1017–1031. http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.53.9.1017

Kravitz, D. A., & Martin, B. (1986). Ringelmann rediscovered: The original article. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 936–941. https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.5.936

Kruglanski, A. W., Fishbach, A., Erb, H. P., Pierro, A., & Mannetti, L. (2004). The parametric unimodel as a theory of persuasion. In G. Haddock & G. Maio (eds), *Contemporary perspectives on the psychology of attitudes* (pp. 399–423). Abingdon, Oxon: Psychology Press.

Kulka, R. A., & Kessler, J. B. (1978). Is justice really blind? The influence of litigant physical attractiveness on juridical judgment. *Journal of Applied Social Psychology, 8*, 366–381. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1978.tb00790.x

Lagerspetz, K. M. J., & Lagerspetz, K. Y. H. (1971). Changes in the aggressiveness of mice resulting from selective breeding, learning and social isolation. *Scandinavian Journal of Psychology, 12*, 241–248. https://doi.org/10.1111/j.1467-9450.1971.tb00627.x

Lamont, R. A., Swift, H. J., & Abrams, D. (2015). A review and meta-analysis of age-based stereotype threat: Negative stereotypes, not facts, do the damage. *Psychology and Aging, 30*, 180–193. https://doi.org/10.1037/a0038586

Latané, B., & Darley, J. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.

Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 822–832. https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.6.822

Le Bon, G. (1896). *The crowd: A study of the popular mind*. New York: Macmillan & Co.

Lea, M., & Spears, R. (1991). Computer-mediated communication, de-individuation and group decision-making. *International Journal of Man-Machine Studies, 34*, 283–301.

Leary, M. R., & Downs, D. L. (1995). Interpersonal functions of the self-esteem motive. In *Efficacy, agency, and self-esteem* (pp. 123–144). Boston: Springer US. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-1280-0_7

Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world*. Boston: Springer US.

Leung, A. K.-Y., & Cohen, D. (2011). Within- and between-culture variation: Individual differences and the cultural logics of honor, face, and dignity cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 507–526. https://doi.org/10.1037/a0022151

Levine, J. M., & Moreland, R. L. (1994). Group socialization: Theory and research. *European Review of Social Psychology, 5*, 305–336. https://doi.org/10.1080/14792779543000093

Levinger, G., & Schneider, D. J. (1969). Test of the 'risk is a value' hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 165–169. https://doi.org/10.1037/h0026966

Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology*. New York: McGraw-Hill.

Lindgren, K. P., Neighbors, C., Teachman, B. A., Wiers, R. W., Westgate, E., & Greenwald, A. G. (2013). I drink therefore I am: Validating alcohol-related implicit association tests. *Psychology of Addictive Behaviors, 27*, 1–13. https://doi.org/10.1037/a0027640

Lipkusa, I. M., Dalbert, C., & Siegler, I. C. (1996). The importance of distinguishing the belief in a just world for self versus for others: Implications for psychological well-being. Personality and Social *Psychology Bulletin, 22,* 666–677. https://doi.org/10.1177/0146167296227002

Mackie, D. M., & Worth, L. T. (1991). Feeling good but not thinking straight: The impact of positive mood on persuasion. In J. P. Forgas (ed.), *Emotion and social judgments* (pp. 201–241). Oxford: Pergamon Press. https://doi.org/10.1080/00049538808259077

Major, B., & Adams, J. B. (1983). Role of gender, interpersonal orientation, and self-presentation in distributive-justice behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 598–608. https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.3.598

Malle, B. F. (2006). The actor–observer asymmetry in attribution: A (surprising) meta-analysis. *Psychological Bulletin, 132,* 895–919.

Mann, T. C., & Ferguson, M. J. (2017). Reversing implicit first impressions through reinterpretation after a two-day delay. *Journal of Experimental Social Psychology, 68,* 122–127. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.06.004

Maoz, I. (2000). Multiple conflicts and competing agendas: A framework for conceptualizing structured encounters between groups in conflict the case of a coexistence project of Jews and Palestinians in Israel. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology, 6,* 135–156. https://doi.org/10.1207/S15327949PAC0602_3

Marcus-Newhall, A., Pedersen, W. C., Carlson, M., & Miller, N. (2000). Displaced aggression is alive and well: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 670–689. https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.4.670

Marino, C., Vieno, A., Pastore, M., Albery, I. P., Frings, D., & Spada, M. M. (2016). Modeling the contribution of personality, social identity and social norms to problematic Facebook use in adolescents. *Addictive Behaviors, 63,* 51–56. https://doi.org/10.1016/j.addbeh.2016.07.001

Markus, H. (1978). The effect of mere presence on social facilitation: An unobtrusive test. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 389–397. https://doi.org/10.1016/0022-1031(78)90034-3

Marques, J. M., & Yzerbyt, V. Y. (1988). The black sheep effect: Judgmental extremity towards ingroup members in inter-and intra-group situations. *European Journal of Social Psychology, 18,* 287–292. https://doi.org/10.1002/ejsp.2420180308

Marques, J., Abrams, D., & Serôdio, R. G. (2001). Being better by being right: Subjective group dynamics and derogation of in-group deviants when generic norms are undermined. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 436–447. https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.3.436

Masicampo, E. J., & Baumeister, R. F. (2007). Relating mindfulness and self-regulatory processes. *Psychological Inquiry, 18,* 255–258. https://doi.org/10.1080/10478400701598363

Mast, M. S. (2002). Female dominance hierarchies: Are they any different from males'? *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 29–39. https://doi.org/10.1177/0146167202281003

Mattelaer, J. J., & Jilek, W. (2007). Sexual medicine history: Koro – the psychological disappearance of the penis. *The Journal of Sexual Medicine, 4*, 1509–1515. https://doi.org/10.1111/j.1743-6109.2007.00586.x

Mauss, M. (1985). A category of the human mind: The notion of person, the notion of self. In M. Carrithers, S. Collins & S. Lukes (eds), *The category of the person* (pp. 1–23). Cambridge: Cambridge University Press.

McClure, J., Meyer, L., Garisch, J., & Fischer, R. (2011). Students' attributions for their best and worst marks: Do they relate to achievement? *Contemporary Educational Psychology, 36*, 71–81. https://doi.org/10.1016/j.cedpsych. 2010.11.001

McConnell, A. R., & Leibold, J. M. (2001). Relations among the Implicit Association Test, discriminatory behavior, and explicit measures of racial attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 435–442. https://doi.org/10.1006/JESP.2000.1470

McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 81–90. https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.1.81

McGuire, M. T., & Raleigh, M. J. (1987). Serotonin, social behaviour, and aggression in vervet monkeys. In R. D. Masters & M. T. McGuire (eds), *The neurotransmitter revolution: Serotonin, social behavior, and the law* (pp. 207–222). Dordrecht: Springer. https://doi.org/10.1007/978-94-009-3359-0_13

Mead, G. (1934). *Mind, self and society*. Chicago: University of Chicago Press.

Meier, B. P., Schnall, S., Schwarz, N., & Bargh, J. A. (2012). Embodiment in social psychology. *Topics in Cognitive Science, 1*, 1–12. https://doi.org/10.1111/j.1756-8765.2012.01212.x

Meltzoff, A. N., & Moore, M. K. (1989). Imitation in newborn infants: Exploring the range of gestures imitated and the underlying mechanisms. *Developmental Psychology, 25*, 954–962. https://doi.org/10.1037/0012-1649.25.6.954

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371–378. https://doi.org/10.1037/h0040525

Milgram, S. (1973). *The perils of obedience. Harpers, 247*, 62–75.

Miller, A. H., Bolce, L. H., & Halligan, M. (1977). The J-curve theory and the black urban riots: An empirical test of progressive relative deprivation theory. *American Political Science Review, 71*, 964–982. https://doi.org/10.1017/S0003055400265180

Miller, G. (1956). The magical number seven, plus or minus two: some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review, 63*, 81–97.

Miller, G., Tybur, J. M., & Jordan, B. D. (2007). Ovulatory cycle effects on tip earnings by lap dancers: Economic evidence for human estrus? *Evolution*

and Human Behavior, 28, 375–381. https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2007.06.002

Miller, J. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 961–978. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.46.5.961

Miller, N. S., & Brewer, M. B. (1984). Beyond the contact hypotheses: Theoretical perspectives on desegregation. In N. S. Miller & M. B. Brewer (eds), *Groups in contact: The psychology of desegregation* (pp. 281–302). Orlando, FL: Academic Press.

Molden, D. C., Hui, C. M., Scholer, A. A., Meier, B. P., Noreen, E. E., D'Agostino, P. R., & Martin, V. (2012). Motivational versus metabolic effects of carbohydrates on self-control. *Psychological Science, 23*, 1137–1144. https://doi.org/10.1177/0956797612439069

Morgan, M., Hayes, R., Williamson, M., & Ford, C. (2007). Men's sheds: a community approach to promoting mental health and well-being. *International Journal of Mental Health Promotion, 9*, 48–52. https://doi.org/10.1080/14623730.2007.9721842

Morton, T. A., Postmes, T., & Jetten, J. (2007). Playing the game: When group success is more important than downgrading deviants. *European Journal of Social Psychology, 37*, 599–616. https://doi.org/10.1002/ejsp.385

Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. London: Academic Press.

Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry, 32*, 365. https://doi.org/10.2307/2786541

Moss, A. C., Albery, I. P., Dyer, K. R., Frings, D., Humphreys, K., Inkelaar, T., ... & Speller, A. (2015). The effects of responsible drinking messages on attentional allocation and drinking behaviour. *Addictive Behaviors, 44*, 94–101. https://doi.org/10.1016/j.addbeh.2014.11.035

Muller, D., Atzeni, T., & Butera, F. (2004). Coaction and upward social comparison reduce the illusory conjunction effect: Support for distraction–conflict theory. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*, 659–665. https://doi.org/10.1016/J.JESP.2003.12.003

Munroe, K., Estabrooks, P., Dennis, P., & Carron, A. (1999). A phenomenological analysis of group norms in sport teams. *The Sport Psychologist, 13*, 171–182. https://doi.org/10.1123/tsp.13.2.171

Murstein, B. I. (1972). Physical attractiveness and marital choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 22*, 8–12. https://doi.org/10.1037/h0032394

Myers, D. G. (1975). Discussion-induced attitude polarization. *Human Relations, 28*, 699–714. https://doi.org/10.1177/001872677502800802

Myers, D. G., Brown Wojcicki, S., & Aardema, B. S. (1977). Attitude comparison: Is there ever a bandwagon effect? *Journal of Applied Social Psychology, 7*, 341–347. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1977.tb00758.x

Myers, R., Chou, C.-P., Sussman, S., Baezconde-Garbanati, L., Pachon, H., & Valente, T. W. (2009). Acculturation and substance use: Social influence as a mediator among Hispanic alternative high school youth. *Journal of Health and Social Behavior, 50*, 164–179. https://doi.org/10.1177/002214650905000204

Neisser, U. (1967). *Cognitive psychology*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Nelson, T. E., Biernat, M. R., & Manis, M. (1990). Everyday base rates (sex stereotypes): Potent and resilient. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 664–675. https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.4.664

Newcomb, T. M. (1956). The prediction of interpersonal attraction. *American Psychologist, 11*, 575–586. https://doi.org/10.1037/h0046141

Nguyen, H.-H. D., & Ryan, A. M. (2008). Does stereotype threat affect test performance of minorities and women? A meta-analysis of experimental evidence. *Journal of Applied Psychology, 93*, 1314–1334. https://doi.org/10.1037/a0012702

O'Neill, S., & Nicholson-Cole, S. (2009). 'Fear won't do it': Promoting positive engagement with climate change through visual and iconic representations. *Science Communication, 30*, 355–379. https://doi.org/10.1177/1075547008329201

Open Science Collaboration (2015). Estimating the reproducibility of psychological science. *Science*, 349(6251), aac4716.

Ostrom, E. (1991). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press. http://dx.doi.org/10.2307/3146384

Oswald, F. L., Mitchell, G., Blanton, H., Jaccard, J., & Tetlock, P. E. (2013). Predicting ethnic and racial discrimination: A meta-analysis of IAT criterion studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 105*, 171–192. https://doi.org/10.1037/a0032734

Paese, P. W., & Gilin, D. A. (2000). When an adversary is caught telling the truth: Reciprocal cooperation versus self-interest in distributive bargaining. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 79–90. https://doi.org/10.1177/0146167200261008

Peng, K., & Nisbett, R. (1999). Culture, dialectics, and reasoning about contradiction. *American Psychologist, 54*, 741–754.

Perez, D. A., Hosch, H. M., Ponder, B., & Trejo, G. C. (1993). Ethnicity of defendants and jurors as influences on jury decisions. *Journal of Applied Social Psychology, 23*, 1249–1262. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1993.tb01031.x

Pettigrew, T. F. (1979). The Ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5*, 461–476. https://doi.org/10.1177/014616727900500407

Petty R. E., & Cacioppo, J. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology, 19*, 123–205. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60214-2

Piehl, J. (1977). Integration of information in the 'courts': Influence of physical attractiveness on amount of punishment for a traffic offender. *Psychological Reports, 41*, 551–556. https://doi.org/10.2466/pro.1977.41.2.551

Piliavin, I. M., Rodin, J., & Piliavin, J. A. (1969). Good Samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 289–299. https://doi.org/10.1037/h0028433

Pinto, I. R., Marques, J. M., Levine, J. M., & Abrams, D. (2010). Membership status and subjective group dynamics: Who triggers the black sheep effect? *Journal of Personality and Social Psychology, 99*, 107–119. https://doi.org/10.1037/a0018187

Polimeni, J., & Reiss, J. P. (2006). The first joke: Exploring the evolutionary origins of humor. *Evolutionary Psychology, 4*, 347–366. https://doi.org/10.1177/147470490600400129

Postmes, T., & Spears, R. (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 123*, 238–259. http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.123.3.238

Potter, J., & Wetherell, M. (1987). *Discourse and social psychology: Beyond attitudes and behaviour*. London: Sage Publications.

Price, K. H., Harrison, D. A., & Gavin, J. H. (2006). Withholding inputs in team contexts: Member composition, interaction processes, evaluation structure, and social loafing. *Journal of Applied Psychology, 91*, 1375–1384. https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.6.1375

Rabbie, J. M., & Horwitz, M. (1988). Categories versus groups as explanatory concepts in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology, 18*, 117–123. https://doi.org/10.1002/ejsp.2420180204

Regan, D. T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 627–639. https://doi.org/10.1016/0022-1031(71)90025-4

Reicher, S. (1996). 'The battle of Westminster': Developing the social identity model of crowd behaviour in order to explain the initiation and development of collective conflict. *European Journal of Social Psychology, 26*, 115–134. http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(199601)26:1<115::AID-EJSP740>3.0.CO;2-Z

Reicher, S., & Haslam, S. A. (2006). On the agency of individuals and groups: Lessons from the BBC Prison Study. In T. Postmes & J. Jetten (eds), *Individuality and the group: Advances in social identity* (pp. 237–257). London: Sage Publications. http://dx.doi.org/10.4135/9781446211946.n13

Reicher, S., Spears, R., & Postmes, T. (1995). A social identity model of deindividuation phenomena. *European Review of Social Psychology, 6*, 161–198. https://doi.org/10.1080/14792779443000049

Richeson, J. A., & Shelton, J. N. (2003). When prejudice does not pay: Effects of interracial contact on executive function. *Psychological Science, 14*, 287–290. https://doi.org/10.1111/1467-9280.03437

Ristic, J., & Kingstone, A. (2005). Taking control of reflexive social attention. *Cognition, 94*, B55–B65. https://doi.org/10.1016/j.cognition.2004.04.005

Ristic, J., Mottron, L., Friesen, C. K., Iarocci, G., Burack, J. A., & Kingstone, A. (2005). Eyes are special but not for everyone: The case of autism. *Cognitive Brain Research, 24*, 715–718. https://doi.org/10.1016/j.cogbrainres.2005.02.007

Robson, K. S. (1967). The role of eye–eye contact in maternal–infant attachment. *Journal of Child Psychology and Psychiatry, 8*, 13–25. https://doi.org/10.1111/j.1469-7610.1967.tb02176.x

Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1966). Teachers' expectancies: Determinants of pupils' IQ gains. *Psychological Reports, 19*, 115–118. https://doi.org/10.2466/pr0.1966.19.1.115

Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The 'false consensus effect': An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 219–301.

Rubin, M., & Hewstone, M. (1998). Social identity theory's self-esteem hypothesis: A review and some suggestions for clarification. *Personality and Social Psychology Review, 2*, 40–62. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0201_3

Rudmin, F. W. (2003). Critical history of the acculturation psychology of assimilation, separation, integration, and marginalization. *Review of General Psychology, 7*, 3–37. https://doi.org/10.1037/1089-2680.7.1.3

Rule, N. O. (2017). Perceptions of sexual orientation from minimal cues. *Archives of Sexual Behavior, 46*, 129–139. https://doi.org/10.1007/s10508-016-0779-2

Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). Interdependence, interaction, and relationships. *Annual Review of Psychology, 54*, 351–375. https://doi.org/10.1146/annurev.psych.54.101601.145059

Ryan, W. (1971). *Blaming the victim*. New York: Vintage.

Saks, M. J., & Marti, M. W. (1997). A meta-analysis of the effects of jury size. *Law and Human Behavior, 21*, 451–467. https://doi.org/10.1023/A:1024819605652

Sanders, G. S., Baron, R. S., & Moore, D. L. (1978). Distraction and social comparison as mediators of social facilitation effects. *Journal of Experimental Social Psychology, 14*, 291–303. https://doi.org/10.1016/0022-1031(78)90017-3

Schmader, T., Johns, M., & Forbes, C. (2008). An integrated process model of stereotype threat effects on performance. *Psychological Review, 115*, 336–356. https://doi.org/10.1037/0033-295X.115.2.336

Schofield, T. J., Parke, R. D., Kim, Y., & Coltrane, S. (2008). Bridging the acculturation gap: Parent–child relationship quality as a moderator in Mexican American families. *Developmental Psychology, 44*, 1190–1194. https://doi.org/10.1037/a0012529

Schwarz, N., & Bless, H. (1991). Happy and mindless, but sad and smart? The impact of affective states on analytical reasoning. In J. P. Forgas (ed.), *Emotion and social judgments* (pp. 55–73). Oxford: Pergamon Press. https://doi.org/10.1080/00049538808259077